Los acumuladores de riqueza

Cómo los milmillonarios pagan millones para ocultar billones

Chuck **Collins** Alianza editorial

Chuck Collins

Los acumuladores de riqueza

Cómo los milmillonarios pagan millones para ocultar billones

Traducción de Carmen Criado

Alianza editorial

Índice

Prólogo

Agradecimientos
Preludio 1983. El descubrimiento del río del dinero
Preludio 2004. La estafa del Blue Hippo
Preludio 2020. El robo de Angola
Introducción

1. El elevado coste de la riqueza oculta
2. ¿Quiénes son los defensores de la riqueza?
3. Qué útiles contiene la caja de herramientas de la ocultación de la riqueza
4. Todo en el family office
5. La riqueza que se oculta en su vecindario
6. Cortinas de humo. Las justificaciones de la Industria de la Defensa de la Riqueza
7. Soluciones para la ocultación de la riqueza

Conclusión. Es hora de actuar con audacia

Epílogo. Licenciados, no trabajéis para la Industria de la Defensa de la Riqueza de los milmillonarios

Bibliografía y recursos

Créditos

Prólogo

Por Nicholas Shaxson

Chuck Collins, el autor de este libro, es un hombre egoísta, ingenuo e insensato. Al menos ésa fue la contundente opinión de la descendiente de una vieja familia adinerada que lo tomó bajo su protección en un encuentro dedicado a la gestión patrimonial y celebrado en 1983, poco después de que él se enterase de que iba a heredar una cuantiosa fortuna familiar procedente de la industria cárnica.

Su delito no consistía en que le inquietara recibir una fortuna que no había ganado, ni siquiera en que quisiera contribuir a una buena causa. Su delito consistía en contemplar la posibilidad de regalar su patrimonio, el núcleo de los activos familiares destinados a pasar de generación en generación. Se supone que los herederos, le había explicado su abuela, viven de las *rentas* del capital, pero nunca amenazan los fundamentos de la fortuna familiar. Ésa es «la gallina de los huevos de oro», le había dicho. «Y la gallina no se cocina.» Privar a los futuros herederos de sus derechos, había afirmado, era insensato y egoísta.

Ése es el confuso sistema moral dominante en el mundo de la riqueza, una red globalizada, informal, flexible, formada por personas extremadamente móviles que sobrevuelan las naciones, cada vez más distanciadas y más ajenas a ellas, y que cada vez respetan menos las leyes, normas, regulaciones e impuestos que nos obligan a todos los demás.

Sabemos mucho sobre los megarricos, pero *Los acumuladores de riqueza* enfoca, e ilumina con mucha potencia, algo muy diferente: a los «facilitadores», el ejército privado de banqueros, abogados, empresas dedicadas a servicios contables, *family offices,* consultores y otros especialistas que les ayudan a ocultar y proteger su riqueza. Todos ellos se aseguran de que la nube en la que viven los ricos se halle cada vez más cerca de donde se encuentran el poder y las recompensas para los que asumen los riesgos, y que sea en la tierra, allá abajo, donde se trabaje y se absorban los costes de esos riesgos tan rentables. Se trata tanto de desigualdad como de la corrupción del capitalismo.

Estos facilitadores levantan dos líneas de defensa en torno a la

riqueza. La primera consiste en las murallas del castillo y los puentes levadizos que ofrecen protección legal a sus clientes: los paraísos fiscales donde existe el secreto financiero, los trusts tortuosos e impenetrables, las empresas fantasma y las fundaciones de beneficencia que filtran un mínimo beneficio a los de abajo mientras acrecientan las fortunas de los más ricos, unas murallas que impiden que los que están fuera –las autoridades fiscales, los acreedores que reclaman a los ricos facturas impagadas o las fuerzas de la ley y el orden– entren en sus paraísos privados y desbaraten el negocio que consiste en amasar y transmitir la fortuna familiar dinástica.

Este relato lleno de humor, sorprendente y enormemente legible, escrito por una de esas raras personas que *efectivamente* han regalado su capital, ilumina también la segunda línea de defensa: las justificaciones fáciles, las frases poco convincentes, las explicaciones simplistas y las cápsulas protectoras de autocomplacencia con las que se rodean los ricos, sus facilitadores, los laboratorios de ideas financiados por ellos y sus comentadores, con el fin de evitar tener que hacerse preguntas realmente difíciles.

Puede que sorprenda a algunos, pero podría decirse que Estados Unidos es el mayor paraíso fiscal del mundo. Durante casi medio siglo ha animado deliberadamente a los extranjeros a transferir su riqueza (a menudo adquirida por medios ilícitos) a ese país y aparcarla allí convenientemente en propiedades inmobiliarias, en mercados de valores o en fondos de inversión, ocultando todo tras un velo de secreto creado para confundir a las autoridades fiscales extranjeras y a los que luchan contra la delincuencia. Podría pensarse que este flujo de capital beneficia al país. Pero, de hecho, solo ayuda a un número reducido de individuos –en particular a los que pertenecen a la Industria de la Defensa de la Riqueza– mientras que ocasiona una gran carga de perjuicios, menos visibles pero mayores, a la mayoría de los estadounidenses.

Por ejemplo, los negocios y las vidas de los delincuentes organizados a nivel global o de los políticos que saquean las naciones más pobres de África conviven perfectamente, dentro de las murallas del castillo, con los miembros más apreciados y poderosos de la sociedad. El resultado *inevitable* ha sido la criminalización de nuestras élites. He visto con horror cómo este sistema socava el sistema político en mi propio país, el Reino Unido, donde las cosas han ido tan lejos que David Marchant, un destacado investigador comercial de Miami, cuyo trabajo se centra en las actividades de gente rica y de corporaciones en refugios fiscales, me dijo que cuando encuentra a un «Lord» o a un «Sir» en una estructura corporativa *offshore,*

inmediatamente lo marca con una señal de alarma. Un estudio acerca de los ricos escandinavos, llevado a cabo en 2019 por los economistas Annette Alstadsaeter, Niels Johannesen y Gabriel Zucman, descubrió que el promedio de evasión fiscal (delictiva) entre la población en general era menos del tres por ciento de los impuestos totales, pero que entre el 0,01 por ciento que constituía la franja superior esa proporción pasaba a más del 25 por ciento. (Una gran parte del resto de sus enormes fortunas y rentas masivas habría eludido también los impuestos, aunque por métodos no delictivos.) Y, naturalmente, en Estados Unidos no hay que buscar más allá de Donald Trump para entender cómo el flujo de dinero «oscuro» puede infectar y corromper la democracia.

El daño infligido supone también (naturalmente) una mayor desigualdad, un azote contra el cual lleva luchando Chuck Collins muchos años. Pero va mucho más allá. Las actividades de la Industria de la Defensa de la Riqueza están agravando diferencias y tensiones regionales, de género y raciales, están encareciendo la vivienda, aumentando el crimen organizado, corrompiendo a los políticos, debilitando la seguridad nacional y estimulando el saqueo de los países pobres por parte de pequeñas bandas de depredadores. La suma total de estos peligros es inconmensurable. Junto con el cambio climático, el desarrollo de la inteligencia artificial y el aumento de las tensiones geopolíticas relacionadas con los misiles nucleares, abordar este problema constituye uno de los grandes retos con que se enfrenta la humanidad.

Este libro, «una introducción a los secretos del Río del Dinero», es un manual esencial para navegar en estos tiempos tan peligrosos que afrontamos actualmente nosotros y afrontarán las futuras generaciones.

Nicholas Shaxson
junio de 2020
Autor de *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World (Las islas del tesoro: Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo)* y *The Finance Curse: How Global Finance is Making us All Poorer*.

Agradecimientos

Quiero dar las gracias a los líderes en este campo que han dedicado años a entender el sistema *offshore,* las jurisdicciones opacas y la Industria de la Defensa de la Riqueza. Algunos de ellos se han mostrado especialmente generosos conmigo mientras escribía este libro. Entre ellos la socióloga Brooke Harrington, una voz importante a lo largo de este trabajo, y «Dalton Thompson», mi personaje anónimo, a quien agradezco su paciencia ante todas mis preguntas. La Tax Justice Network me ha inspirado durante décadas, incluidos John Christensen y Andres Knobel, este último por su trabajo sobre los trusts. El periodista Nicholas Shaxson ha escrito los libros generales más importantes sobre este tema, empezando por *Treasure Islands (Las islas del tesoro)* y ahora *The Finance Curse*. Otros pioneros y pensadores importantes cuyos trabajos me han sido de gran utilidad han sido Jim Henry, David Cay Johnston, el senador Carl Levin y Jeffrey Winters.

En Estados Unidos me ha sido muy útil el trabajo desarrollado por la comunidad de activistas a favor de la transparencia en la reunión convocada por la Financial Accountability and Corporate Transparency (FACT) Coalition. Desde nuestro primer encuentro, celebrado en medio de una tormenta de nieve en Pocantico en 2011, hasta hoy me he beneficiado del trabajo de Gary Kalman, Elise Bean, Conrad Martin, Scott Klinger y la difunta Rebecca Wilkins. Doy las gracias a Clark Casgoigne por las conversaciones que he mantenido con él en FACT, y a Maureen Heydt, de Global Financial Integrity, por compartir mi interés por los *family offices*. Gracias también al equipo de la película *We're Not Broke,* comenzando por los codirectores Karin Hayes y Vicki Bruce. Y gracias también a Charles Davidson, a Jack Blum y a nuestro grupo del Festival de Cine de Sundance.

Bob Lord, un gran colega y *associate fellow* en el Institute for Policy Studies, es uno de los magníficos abogados que trabajan en este campo. Doy las gracias también a otras personas que han leído el manuscrito completo y han contribuido a la conversación con su experto conocimiento de la ley. Gracias, además de a Bob Lord, a Pat Martone. Marcia Peters aportó su doble talento como editora y experta en Derecho al manuscrito.

Mi colega del IPS Sophia Paslaski leyó y editó magníficamente el

manuscrito y ayudó con las citas. Entre otros colegas de IPS a los que quiero dar las gracias está nuestro equipo del Inequality Program, incluidos Kalena Thomhave, Bob Keener, Sarah Anderson, Sam Pizzigati, John Cavanagh, Tracy Bindel, Kathleen Gaspard, Omar Ocampo, Peter Certo y Negin Owliaei. Gracias al equipo de Patrotic Milionaires dirigido por Erica Payne, Kelsea-Marie Pym, Morris Pearl, Stephen Price, Pat Martone, Fiona McCarthy, Sam Quigley, Rene Felt y todos los demás.

Gracias a George Owers de Polity Press, quien me invitó a escribir este libro, y a Julia Davies de Polity por nuestra correspondencia transatlántica, que ayudó a sacarlo adelante.

En el plano personal, doy las gracias también a los amigos y colegas que me han apoyado y han seguido y aplaudido este proyecto de principio a fin. Entre ellos, Nora Collins, Sam Hannon, Andrew Boyd, Rhea Becker, Danny Faber, Nina Schlegel, Jodi Solomon, Josh Hoxie, Decrick Asante-Muhammad, Dan Petergorsky, Jom Michel, Carol Bell y muchos otros.

Gracias a todos aquellos que, aislados durante la pandemia de Covid-19, me acompañaron mientras escribía este trabajo, especialmente a Luke Concannon, Stephanie Hollenberg y Caleb Hannon, que compartieron casa conmigo, y a la increíble Mary Wallace Collins, sin la cual no existiría este libro.

Preludio 1983
El descubrimiento del río del dinero

> No *ganamos* dinero. *Tenemos* dinero.
>
> BILL WELD, ex gobernador de Massachusetts.

Treinta personas adineradas están sentadas en un círculo formado por sofás y cómodos sillones muy usados. Yo soy una de ellas, una de las que participan en un encuentro de fin de semana convocado para dueños de una fortuna heredada y patrocinado por un *family office* local y una fundación. Estamos en 1983 y tengo veintitrés años. Hace unos años me enteré de que al llegar a los veinticinco iba a heredar una considerable cantidad de dinero como descendiente de una próspera familia del Medio Oeste dedicada a la industria cárnica. En aquel momento borré de mi mente esa información y seguí adelante con mi vida.

Ahora, terminados mis estudios universitarios, asumo finalmente esa realidad. Pero estoy confuso y debato conmigo mismo activamente acerca de la ética de una riqueza heredada. Cuando un amigo me habló de esta reunión, aproveché inmediatamente la oportunidad que me ofrecía de aprender y de conocer a otras personas que estuvieran en la misma situación que yo. La sala de reuniones se encuentra en una mansión de piedra situada en una propiedad de cuarenta hectáreas de terreno que perteneció a la familia Stevens, incluido J. P. Stevens, el magnate de la industria textil que había amasado su dinero a base de la lana y el algodón. La casa, situada a unos cincuenta kilómetros al noroeste de Boston, está rodeada de praderas de césped y muros de piedra y se alza en lo alto de una colina al final de un camino que va de la carretera hasta la casa. Los aspersores susurran constantemente al otro lado de las ventanas, garantizando que la hierba siga verde incluso en los calurosos días de agosto.

Una mujer alta y algo desgarbada llamada Melanie está de pie ante un atril escribiendo la lista de los temas que se van a debatir. Es la única persona negra en una habitación ocupada por blancos. Anima a los participantes a sugerir temas que no estén incluidos en el orden del día y a formar pequeños grupos de debate. Algunos sugieren «la creación de una fundación familiar» y «cómo enseñar a los niños

acerca del dinero y los valores».

Levanto la mano.

–Sé que todos dicen que nunca debes regalar tu patrimonio. (La base de activos en que se fundamenta tu fortuna y que genera rentas.) ¿Pero por qué no? –digo–. He estado planteándome la ética de continuar aferrado a una fortuna. ¿Le gustaría a alguien más hablar de renunciar a sus activos? –La pregunta flota en el aire un momento.

–A mí sí –responde Edorah mientras sonríe amablemente desde el otro lado de la habitación. Los dos habíamos pasado la mayor parte de la tarde anterior hablando de esa idea.

–Pero eso sería...–dice excitada una mujer mayor llamada Dee, mientras se inclina hacia delante en su sillón–. Eso sería una auténtica estupidez.

–Sí –dice mostrando su acuerdo Catherine, una amiga de Dee–. El patrimonio no se toca nunca.

–¡Un momento! –interviene Melanie con la autoridad de una presidenta–. Cada uno puede hablar de lo que quiera. ¿Alguien más quiere unirse a Chuck y Edorah?

Dos personas más levantan la mano y se nos asigna una sala de reuniones. Dee y Catherine se unen a nuestro grupo para convencernos de que estamos locos.

–Las dos somos abuelas –explica Dee–. Algo sabremos.

–¿Qué probaríais llevando a cabo ese *suicidio de clase?* –pregunta Catherine–. Tiene la cara arrebolada, está agitada, y me mira a través de sus gafas de gruesos cristales como si yo estuviera a punto de detonar una bomba.

–Regala tus rentas –aconseja Dee con más calma–. ¡Pero, por el amor de Dios! ¡No toques el patrimonio!

Lleva el pelo, de un rubio plateado, recogido en un moño y exhibe unos hermosos dientes blancos. Dee pertenece a una conocida familia de Nueva Inglaterra y puede dar fe de los beneficios que supone aferrarse al dinero durante múltiples generaciones[1].

Catherine y Dee dominan la conversación con historias acerca de primos imprudentes que «invadieron» su patrimonio con «inversiones disparatadas» y proyectos benéficos. A uno de los primos de Catherine le embaucaron y entregó parte de un trust a una organización religiosa.

–No cometas hoy una locura que lamentarás mañana –repiten ambas como un coro griego.

Pocos días después de la reunión, Dee «me telefonea», como dice ella, y me invita a comer en el Harvard Club de la avenida Commonwealth de Boston. Tengo que ir a Boston por cuestiones de negocios y accedo

a verla con entusiasmo. Me alegra que a Dee le interese mi dilema aunque no esté de acuerdo conmigo. Durante años me ha preocupado el hecho de poseer una fortuna, pero he tenido pocas oportunidades de hablar con otras personas que tienen dinero y también el sentido de la responsabilidad que supone qué hacer con él. Dee es filántropa a tiempo completo y una mujer que ha lidiado con los privilegios durante seis décadas tomando lo que parecen ser decisiones meditadas. Me pregunto si el camino que ha seguido puede servirme de guía.

No he estado nunca en el Harvard Club. Me plancho una camisa, me anudo bien la corbata y camino por la ancha avenida Commonwealth del barrio de Back Bay de Boston, donde, a lo largo de la mediana, se alinean estatuas de figuras literarias y líderes políticos. A cada lado se alzan edificios de cuatro o cinco pisos, mastodontes de granito y ladrillo con grandes miradores y hiedra. Algunos están divididos en apartamentos o condominios, pero muchos siguen ocupados por una única familia. Acercarme al Harvard Club me recuerda otro importante aforismo de los privilegiados –junto con el de «No toques nunca el patrimonio»– que dice: «actúa siempre como si estuvieras en el lugar que te corresponde». Camino seguro bajo el toldo de la entrada y ante el portero del club.

Me reúno con Dee en el salón. Ella entra decidida, con el pelo suelto y un bolso colgado del hombro. Lleva una impecable falda negra hasta la rodilla y una ligera blusa blanca con un broche de oro en forma de cesta que, según me explica, es el símbolo de la isla de Nantucket, donde tiene «una casita». Curiosamente, en el salón no hay humo de puros ni magnates de la industria. Hay algunos sillones de respaldo bajo y algunas personas bastante normales –los hombres ni siquiera llevan corbata– sentadas y leyendo el periódico.

–Dee –susurro–. ¿Dónde están los plutócratas del Monopoly y los sillones de orejas?

–¡Ah, sí! –me responde afectando seriedad–. Están en el salón de fumadores manejando las palancas ocultas del poder. Pero ahí no dejan entrar a las mujeres.

Entramos en el comedor y Dee saluda a algunas mujeres que conoce.

–Tengo que contarte un chiste –me dice con una sonrisa pícara levantando la vista de la carta. Su rostro está más bronceado y tiene más pecas que cuando la vi unas semanas antes–:

> Anochece sobre el río Charles y un caballero de Boston vuelve andando a casa después de su trabajo en el despacho de abogados Prescott, Cabot y Newell, que trabaja para la élite de la ciudad. Al subir por Beacon Hill hacia su mansión de ladrillo rojo, ve a una dama de la noche de pie en un umbral oscuro. Al pasar a su lado desvía la mirada pero no antes de

reconocer en ella a su prima más querida.

–Addy –dice tartamudeando–. Addy, ¿eres tú?

–Sí, Arthur –murmura ella avergonzada.

–Pero Addy,¿por qué? ¿Por qué tú?

–Verás, Arthur –responde su prima–. Tuve que elegir entre esto o «invadir» el patrimonio.

Los dos nos reímos a carcajadas. Dee tiene razón en una cosa. Soy un ingenuo en lo que concierne a «patrimonio», «activos», «rentas» y «legados». Pero Dee me está abriendo los ojos con respecto al mundo de la conservación de la riqueza.

–Chuck, puedes hacer el bien conservando al mismo tiempo tu dinero –dice sonriendo–. Conforme el corpus aumenta, recibes más ingresos de los que puedes dar.

–¿El corpus? –no entiendo la palabra.

–Ya sabes... el cuerpo... el patrimonio.

–Lamento interrumpirte, pero esa palabra... –digo negando con la cabeza–. Cuando oigo la palabra «corpus», pienso en el «Corpus Christi».

–Sí, claro –dice Dee riendo–. El cuerpo de Cristo. Como la oblea que tomo una vez a la semana en la vieja iglesia de la Trinidad.

Sé que Dee es miembro de esa iglesia y que pertenece a varios comités de algunas más. Pero no es una de esas mujeres blancas, anglosajonas, protestantes y estiradas de las que, en sus tiempos, eran presentadas en sociedad.

–Comprendo la teoría –continúo–. El patrimonio es la fuente. Es el regalo que sigue produciendo. Es la gallina de los huevos de oro. Y no se cocina a la gallina.

Dee me mira con una mezcla de desconcierto y tristeza.

–¿Qué tiene de malo conservar un activo?

¿Por dónde empiezo?, me digo. Imagino a una mujer mayor, mi amiga Juanita Nelson, de pie en su cabaña de dos habitaciones hablando de usura y de la inmoralidad de gente que tiene montañas de dinero y vive de las rentas. ¿De dónde salieron esos ingresos?

Pienso en los ocupantes de las caravanas de Bernardston y en otras personas con las que trabajo y que tienen que tener dos empleos para pagar la hipoteca de sus casas. Quiero introducir sus voces en nuestra conversación.

–No quiero vivir del trabajo de otras personas.

–Pero Chuck, la gente necesita tener acceso al crédito –dice Dee sin entender lo que digo–. Los préstamos y los intereses son lo que hacen que el mundo siga girando.

–No en el mundo en el que quiero vivir yo.

Empiezo a hablar de mi opinión sobre la riqueza y la pobreza en la

sociedad, pero Dee vuelve a llevar la conversación al terreno personal.

–¿Te hace sentirte *mal* tener dinero? –me pregunta.

–Quizá. Porque no he tenido nada que ver con el hecho de ganarlo.

–La culpabilidad es un callejón sin salida –afirma con seguridad.

–Dee, ¿no hay una parte de la culpabilidad que está bien, que es como una señal de nuestra humanidad? –Lucho por encontrar la palabra precisa–. Quizá *culpabilidad* no sea la palabra adecuada, pero, ¿no sientes *algo* cuando ves la distancia que hay entre tu suerte y el sufrimiento de los otros?

–No hay nada de bueno en la culpabilidad –dice deslizándose sobre mis palabras. Supongo que lo que acaba de decir es un aforismo más del panteón de aforismos de los ricos, junto con «el patrimonio no se toca» y «si tienes que preguntar cuánto cuesta es que no puedes permitírtelo».

–¿Pero qué me dices acerca de... ser responsable?

–Naturalmente, creo en la responsabilidad. Pero Chuck, ¿te sientes responsable de todo el sufrimiento del mundo? –detecto una ligera burla en su pregunta, semejante a la que he detectado siempre en las palabras de la gente que ignora a los que «quieren cambiar el mundo».

–Quiero ser responsable de cómo gano mi dinero. Y me siento responsable de hacer todo lo posible por aliviar el sufrimiento.

–No, Chuck. Ni tú ni yo somos responsables de ese horrible sufrimiento. –Suspira–. Pero podemos hacer algo.

Empieza a hablar del bien que produce su caridad.

–La verdad es que no me interesa la filantropía –le digo, interrumpiéndola con suavidad porque no quiero faltarle al respeto–. Dar es importante, desde luego. Pero creo que lo principal es no beneficiarse injustamente de las reglas del juego actuales.

–Eso de la justicia es complicado –dice Dee–. ¿Justicia para quién?

–Justicia para aquellos a los que abandona el sistema, gente que no tiene dinero ni activos.

–¿Eres marxista?

Me mira fijamente.

–No, creí que estaba mostrándome cristiano. Dee, yo no creo que el estado deba ser propietario de las empresas. Pero creo que existe un sistema de clases y he visto cómo exprime a algunas personas...

Me interrumpe.

–Hay ricos buenos y ricos malos. Como hay pobres buenos y pobres malos. No es tan sencillo como crees.

–Sí, Dee, claro que sí.

Siento que me invade la duda. Quizá sea demasiado idealista. Quizá seaun necio. Llegan nuestras ensaladas y nuestro pescado, pero estoy

tan absorto que casi no me doy cuenta. Dee me pregunta qué ha inspirado mis ideas. Describo las experiencias que he adquirido trabajando con residentes de parques de caravanas y casas humildes. Le hablo de un grupo de inquilinos de Waterbury, Connecticut, que se están organizando para ahorrar y comprar sus apartamentos. Dee me escucha con interés mientras come.

–Piensa en el dinero que podrías reunir para resolver esos problemas –me dice.

–Pero, Dee, no se trata de caridad. Se trata de devolver a la gente lo que, para empezar, les pertenece por derecho. Quiero llegar a la *raíz* de los problemas, no poner tiritas de caridad. Quiero crear un impacto mayor.

–Eso está bien –afirma–. Está muy bien. Pero, Chuck, eres un poco ingenuoy *egoísta* al pensar en regalar tus activos.

–¿Egoísta?

Me siento profundamente dolido. Apenas he tocado el pescado y el plato de Dee está vacío.

–Ven la semana que viene a nuestro *family office* –me dice sonriendo mientras paga la comida escribiendo sus iniciales en un *ticket* de papel blanco–. Allí podremos hablar más.

Nos despedimos en la acera de la avenida Commonwealth. Ha sido una conversación extrañamente insatisfactoria, entre mis ideas que aún están evolucionando y la certeza autoritaria de Dee. Durante los meses siguientes me encuentro con ella en algunos actos e incluso asisto a una fiesta en su casa. Cada vez que la veo, vuelve a invitarme a que vaya a visitarla en su *family office*. Estoy deseando tener otra conversación con ella, así que fijamos una fecha.

Sabía que existían departamentos dedicados a trusts, como el del National Bank de Detroit que gestiona mi fortuna personal. Pero nunca había oído hablar de un *family office,* una organización entera dedicada a preservar y gestionar el patrimonio de una sola familia. La de la familia de Dee está en un edificio del centro y se llama «North Haven Association», un nombre que suena bastante inocuo. En la tarde del día señalado firmo en el registro del vigilante de seguridad y, cuando me lo pide –algo extremadamente raro a principios de la década de los ochenta–, le muestro mi carné de conducir. Tomo el ascensor hasta el piso veintiuno y llamo al timbre de plata que hay junto a la puerta de la oficina. Una recepcionista me conduce a través de un pasillo flanqueado por modernos archivadores hasta el despacho de mi amiga.

Dee, que está sentada tras un escritorio de teca de estilo danés, se levanta para recibirme con un beso en la mejilla. Lleva el pelo

recogido y, por primera vez desde que la conozco, unas gafas que deja sobre el escritorio.

–Tengo otro chiste para ti –dice con una sonrisa que ahora me resulta familiar–. ¿Por qué los protestantes blancos anglosajones no participan en orgías sexuales con múltiples parejas?

Me quedo atónito. No puedo creer lo que está diciendo.

–¿Por qué? –balbuceo.

–Porque después tendrían que escribir demasiadas notas de agradecimiento.

Se da una palmada en la mejilla fingiendo asombro. El humor picante y la calidez de Dee están destruyendo la imagen, casi caricaturesca, que tengo de la élite de Boston. Aunque no nos une ningún lazo familiar, está dispuesta a adoptarme como si fuera un sobrino al que no ve desde hace mucho tiempo pero que pertenece a una rama del Medio Oeste de su propia familia, y está dispuesta a aleccionar a ese descarriado pariente acerca de «la realidad de la riqueza».

–¿Cuál es tu trabajo aquí? –pregunto a Dee mientras miro por la ventana las islas del puerto de Boston.

Me explica que tiene un despacho en el *family office* para su correspondencia «y cosas así». Vuelve a sonreír. «Escribo montones de notas de agradecimiento.»

Me lleva al pasillo y me enseña fotografías de sus antepasados. Son instantáneas en blanco y negro, la mayoría de hombres blancos vestidos con traje o que sostienen unos peces muy grandes en rústicos campamentos de pesca. Las fotos me transmiten la impresión de que parte de la fortuna familiar se amasó hace mucho tiempo basada en la explotación maderera.

–El *family office* es el lugar en el que los miembros de nuestra numerosa familia nos reunimos para administrar nuestros fondos y fundaciones benéficas.

Pasamos ante una habitación llena de archivadores de madera. Los imagino llenos de contratos de trusts y títulos de propiedad estampados con antiguos sellos en relieve. La sala de juntas tiene sillas de cuero y una mesa de madera de roble pulido, con una jarra de plata sobre una bandeja de teca. En las paredes, más retratos familiares y librerías oscuras llenas de libros de derecho e informes financieros. Un enorme ventanal mira al norte, hacia el río Mystic y el puente Tobin. Me fascina ver los camiones y coches diminutos haciendo cola ante los peajes.

–¿Cuántos *family offices* existen como éste?

–¿En Boston? –dice Dee mientras medita mi pregunta–. Quizá

varios centenares, todos ellos de familias consolidadas de Nueva Inglaterra. Existe una asociación de *family offices*. Pero la mayoría de las familias contratan a un abogado de prestigio o a una firma que proporciona la totalidad de los servicios, como Fidelity.

Dee me explica que las principales actividades de este *family office* consisten en planificar trusts e impuestos y distribuir dinero para obras de caridad.

Éstos son los lugares donde se almacena la riqueza de Boston, como los silos de cereales junto a los que crecí en Michigan. Miles y miles de millones de dólares de riqueza en papel –títulos de propiedad, certificados de acciones, acuerdos de *partnership,* testamentos, bonos, trusts de salto de generaciones–, todos ellos sepultados en oficinas confortables como ésta.

–¿Cómo se entera la gente de que existen? –pregunto. Yo no tengo ni idea. En el momento en el que sale de mi boca, pienso que es una pregunta tonta.

–¿Que cómo se enteran? Bueno, no es ningún secreto –dice Dee–. Pero no buscamos publicidad. No tenemos ningún motivo para buscarla.

–¿Y las fundaciones de beneficencia? ¿Cómo sabe la gente cómo acudir a ellas?

–Algunas figuran en la lista de la Asociación de Fundaciones. Pero en la mayoría de los casos, somos nosotros los que llamamos, no nos llaman a nosotros.

Dee mira con atención por la ventana. Sé que hay algunas empresas dedicadas a administrar patrimonios que buscan clientes en las dos emisoras de radio públicas de Boston con slogans como éste: «Durante más de un siglo, hemos ayudado a familias de éxito a conservar y transmitir su riqueza». Me divierten los eufemismos que utilizan para referirse a las familias ricas, como «prósperas», «consolidadas» y «exitosas».

Mientras permanezco sentado en la sala de juntas de Dee, pienso que me gustaría volar a lo largo de la calle State de Boston y atravesar las paredes de los edificios para hacerme una idea de la enormidad de esta maquinaria dedicada a conservar la riqueza, una maquinaria integrada por miles de hombres y mujeres cuya misión profesional en la vida consiste en ayudar a que los ricos sigan siendo ricos. Esos hombres y mujeres, a su vez, ganan sueldos elevados y disfrutan de una vida cómoda. Es la última hora de la tarde y desde la ventana de Dee puedo ver a cientos de trabajadores que salen de los edificios de oficinas y se dirigen a la estación y a las bocas del metro. Los veo con nuevos ojos. No son oficinistas genéricos, muchos de ellos trabajan

para la Industria de la Defensa de la Riqueza.

Lecciones de absorción

Sentado allí con Dee, pienso en todos los que han meditado sobre las grandes cuestiones relativas a la riqueza, la pobreza, la usura y la ética para el nuevo milenio. Pero, sobre todo, pienso en el escritor Kurt Vonnegut. En la novela de Vonnegut *Dios le bendiga, Mr. Rosewater,* el protagonista, Eliot Rosewater, es el hijo de un senador de Estados Unidos y heredero de una fortuna familiar amasada originalmente a partir de la especulación de la guerra civil y de la tierra. Eliot rechaza los privilegios que ofrece la riqueza, se muda al condado rural de Rosewater, en Indiana, y crea una agencia de servicios sociales de caridad y un servicio de bomberos de un solo hombre. Todos sus amigos ricos se distancian de él cuando les dice que «todo lo que tienen se basa puramente en la suerte».

Un día, el senador va a ver a su hijo Eliot para hablar con él y tratar de que entre en razón. Eliot se queja de que «Es un gobierno cruel el que permite que un niño nazca con deudas y otro nazca sin deber nada. Lo menos que puede hacer un gobierno, me parece a mí, es dividir todo equitativamente entre los niños. Bastante dura es la vida para que la gente tenga que angustiarse también por el dinero. En este país habría suficiente para todos si compartiéramos más».

–¿Y qué incentivaría a la gente? –gruñe el senador de ficción.

Eliot replica que el hambre y el miedo a no poder pagar a un médico son pésimos incentivos, y añade:

–¿Sabes lo que es avergonzarse de no saber dónde está el Río del Dinero?

¿El Río del Dinero? El senador no entiende.

–El Río del Dinero –explica Eliot– es el río por el que fluye la riqueza de la nación. Nosotros nacimos a la orilla de ese río, y, como nosotros, la mayoría de las personas mediocres junto a las que crecimos, con las que estudiamos en colegios privados y con las que navegamos y jugamos al tenis. Podemos absorber de ese enorme río todo lo que queramos. Y podemos recibir lecciones para poder hacerlo de forma más eficiente.

–¿Lecciones de absorción? –dice incrédulo el senador.

–Sí. De abogados. Y de asesores fiscales. Nacimos lo bastante cerca del río como para poder sumergirnos en riqueza, nosotros y las próximas diez generaciones, simplemente utilizando cazos y cubos. Pero aun así, nos servimos de expertos para que nos enseñen a usar acueductos, presas, embalses, sifones, cubos y el tornillo de

Arquímedes. Y los que nos enseñan se hacen ricos a su vez, y sus hijos aprenden a absorber la riqueza.

–Yo no sabía que absorbiera nada –dice el senador, profundamente ofendido.

–Los que han nacido haciéndolo nunca lo saben –replica Eliot–. Y no pueden imaginar de qué hablan los pobres cuando oyen que alguien lo hace. Ni siquiera saben lo que significa cuando alguien menciona el Río del Dinero.

El senador añade bruscamente.

–Un americano todavía puede ganar una fortuna por sí mismo.

–Claro –contesta Eliot–. Si alguien le dice cuando es joven que existe un Río del Dinero, que no hay nada de justo en ello y que es mejor que se olvide de trabajar duro, de la meritocracia, de la honestidad y de todas esas estupuideces y vaya a donde está el río.

En el relato de Vonnegut, Eliot dice a su padre qué consejo daría a un joven que no tiene dinero: «Ve allá donde están los ricos y poderosos y aprende de ellos. Se les puede adular o se les puede atemorizar. Puedes complacerles o asustarles, y una noche sin luna se llevarán un dedo a los labios para que no hagas ningún ruido. Te llevarán a través de la oscuridad hasta el río de dinero más ancho y más profundo que haya conocido hombre alguno. Te mostrarán un lugar en la orilla y te darán un cubo. Saca todo el dinero que quieras, pero no digas nada. Podría oírte algún pobre.

Estoy descubriendo la enormidad del Río del Dinero. Como los ríos Charles y Mystic que veo fluir ante mí hacia el puerto de Boston, veo ahora las profundas aguas verdes del Río del Dinero, serpenteando a través del Distrito Financiero de Boston. Y como los letreros que dicen «Prohibido tirar basura» a lo largo del río Charles, los letreros colocados a lo largo de sus orillas dicen «Nunca toques el patrimonio».

–Chuck, nuestro *family office* no tiene que ver solo con el dinero. –Dee se ajusta en torno al cuello un chal que hace juego con sus pendientes–. Tiene que ver con una buena administración y con la transmisión de valores.

–¿Y cómo lo hace?

Sigo pensando en las «lecciones de absorción» de Kurt Vonnegut.

–Creamos programas para los miembros de la familia que pertenecen a tu generación. Unida a la riqueza, va la responsabilidad de participar activamente en la vida de la comunidad, dar dinero para obras de caridad y dejar un legado para la generación siguiente. Nuestro trabajo consiste en enseñar a los jóvenes adultos a ser buenos administradores.

–¿Por eso no debo tocar el patrimonio? –pregunto.

–Exactamente –asiente Dee–. Puedes hacer lo que quieras con las rentas, invertirlas en un plan disparatado o donarlas a tu causa favorita. Puedes vivir espléndidamente con ellas, o puedes vivir como un monje y emplearlas en obras de caridad. Pero no perjudiques *egoístamente* a futuras generaciones reduciendo el patrimonio.

–¡Ah! ¡Por eso hablabas de egoísmo!

Me había preguntado dónde encajaba esa palabra. Miro atentamente mientras pone las palmas de las manos sobre la mesa de la sala de juntas. Respeto su ética en cuanto a la administración de su fortuna y su auténtico sentido de la responsabilidad con respecto a futuras generaciones. Me atrae la sensibilidad con respecto al medio ambiente que veo en muchos bostonianos ricos como Dee. He caminado por rutas de senderismo creadas por instituciones de «sangre azul», tales como los Trustees of Reservations, Nature Conservancy o la Audubon Society. Nueva Inglaterra tiene la suerte de disfrutar de esos administradores que piensan en el futuro y de las tierras que esas instituciones preservan desde hace décadas.

Dee es una mujer comprometida con la sociedad y que trabaja en consejos de diversas organizaciones, incluido un centro que atiende a mujeres de bajos ingresos. Es culta y sofisticada. Ha viajado recientemente a El Cairo y sabe mucho sobre el Islam y sobre antigüedades. Su casa de Beacon Hill está llena de libros y de revistas como *Harper's* y *The Atlantic Monthly*. Me habla del revolucionario nicaragüense Augusto Sandino, a quien un amigo suyo entrevistó en los años veinte. Ha sufrido desgracias y pérdidas. Su marido murió de cáncer y su nieto lucha contra una enfermedad mental. Pero ella mira hacia delante con una actitud positiva y habla de «envejecer con alegría». He leído los libros de Dorothy Day, la fundadora del Movimiento de Trabajadores Católicos, y pienso que Dee habría aplaudido su concepto de «la obligación de disfrutar».

Envidio algunos aspectos de su vida, el hecho de que esté constantemente rodeada por la belleza de la naturaleza y disfrute del ocio y las relaciones sociales. Me la imagino descansando en el porche de su rústica casa de Nantucket, leyendo un libro o charlando con John Kerry cuando éste pasa por allí en bicicleta. O la imagino presidiendo en el jardín una animada mesa en torno a la cual se ha reunido la familia para comer langosta y una parrillada de verduras de verano. Una vez la vi a hurtadillas cuando iba con sus nietos por la Esplanade del río Charles, les contaba cuentos alegremente y recogían juntos basura del suelo. Pero a pesar de su atractivo, sé que su vida no es para mí.

Dee pertenece a una élite comprometida con la sociedad, con las

actividades conservacionistas y con la comunidad. Pero los primeros beneficiarios de su riqueza son un círculo reducido de familiares, y no existe ninguna garantía de que alguno de ellos llegue a tener una mentalidad tan cívica como la suya. Dee forma parte de un sistema que perpetúa la riqueza familiar para unos pocos y deja una sociedad extremadamente desigual para todos los demás. Le expongo mi preocupación y ella la rechaza con energía.

–Es muy poco lo que podemos hacer acerca de eso –dice mientras da una palmada como si quisiera limpiarse las manos de polvo–. En primer lugar, somos responsables de nuestro patio trasero.

Aparentemente demuestra poca ambivalencia respecto a la montaña de dinero sobre la que se sienta. No considera un privilegio la mayor parte de lo que posee. No existe un debate generalizado en la sociedad acerca de la raza o los privilegios de clase. No cree en el hecho de que un sistema económico que multiplica su riqueza y sus privilegios reste seguridad y oportunidades a los demás. Su insaciable curiosidad se detiene ante el obstáculo de esas cuestiones concretas.

No seguiré el camino de Dee en cuanto a su filantropía. Ella regala «su tiempo, su talento y su fortuna», como dicen en la iglesia de la Trinidad. Pero antepone a sus donaciones las reparaciones y el mantenimiento de su residencia de Beacon Hill, de su casa de verano de Nantucket y de un montón de «campamentos de pesca» y propiedades costeras «que exigen su atención». La caridad va detrás de los colegios privados de sus nietos, de sus campamentos de verano, de sus estudios en el extranjero, de sus vacaciones lujosas y de los regalos de cumpleaños. Cada mes de diciembre llegan las donaciones a múltiples fundaciones con las máximas exenciones fiscales permitidas, donaciones que han sido cuidadosamente planificadas por el *family office*.

Finalmente fluyen los donativos: primero, a alguna *alma mater,* excesivamente dotada de fondos, como la Universidad de Harvard, y a algunas obligadas instituciones de arte, como la Orquesta Sinfónica de Boston. Luego, a organizaciones conservacionistas, para que adquieran tierras que sirvan como barreras de protección para sus propiedades campestres, y a organizaciones de cuyas juntas de gobierno forman parte ella o algunos miembros de su familia. Finalmente, después de haber desviado la mayor parte de las aguas del poderoso río del dinero, unas gotas se filtran a lo que los cristianos llaman «obras de caridad corporales»: dar de comer al hambriento, dar refugio a los sin techo o vestir al desnudo (Isaías también ordenó cumplirlas). En mi opinión, ese desembolso no justifica que se hable de caridad. Cuanto más veo, más considero la filantropía un bálsamo que contrarresta los

privilegios que conlleva la riqueza, una capa de barniz que da brillo a la arcilla. De Dee he aprendido algo, pero no ha sido la lección de administración multigeneracional que ella quería darme. Al abrirme la puerta de su *family office,* me ha ofrecido una visión poco habitual del Río del Dinero. Me repugna esa visión. No quiero tener nada que ver con ese mundo que consiste en preservar el dinero.

Ha pasado mucho tiempo desde mis encuentros con Dee. Ella ha dejado este mundo. En su funeral, me senté en uno de los bancos de atrás de la vieja iglesia de la Trinidad y oí a sus nietos contar anécdotas sobre ella. Ojalá pudiera «telefonearla» y pedirle que me hablara de sus impresiones acerca de cómo ha cambiado el mundo. Unos años después de mis visitas a su *family office* di todo lo que tenía a mi nombre a varias fundaciones que financian «el cambio, no la caridad». Décadas después, no he lamentado mi decisión. Incluso sin el dinero, reconozco la gran herencia que he recibido en forma de otras ventajas intergeneracionales, muchas de ellas inherentes a mi vida[2].

Mis sentimientos acerca de la riqueza heredada y la filantropía solo se han intensificado con el tiempo, tras cuatro décadas de crecimiento económico y de aumento de la desigualdad. Durante veinte años he trabajado para defender el impuesto de sucesiones, el único gravamen que se impone en Estados Unidos a la riqueza heredada de los multimillonarios y los milmillonarios. He visto cómo los megadonantes dominan cada vez más la filantropía y cómo los pequeños donantes son cada vez menos numerosos. Sobre todo, resulta alarmante que billones de dólares desaparezcan ahora en un mar de riqueza oculta. Con la ayuda de una «Industria de la Defensa de la Riqueza» cada vez más agresiva, enormes cantidades de dinero están siendo secuestradas en trusts dinásticos, compañías anónimas, empresas fantasma y paraísos fiscales.

Hace poco leí que si cuando vivía Dee había varios cientos de *family offices,* hoy hay unos 10.000 en todo el mundo. Gestionan los activos de los megarricos globales con la misión principal de «preservar la riqueza» a través de múltiples generaciones. Estos ricos globales desvinculan cada vez más su dinero de los estados y de las representaciones convencionales de la propiedad con el fin de ocultarlo y protegerlo. Está creciendo una oligarquía global, y eso no augura nada bueno para todos los demás ni para el planeta. Ése es el motivo que me ha llevado a escribir este manual acerca de la Industria de la Defensa de la Riqueza o, más exactamente, el negocio de la protección de las dinastías.

1 Los nombres que aparecen en esta sección han sido cambiados.

2 Véase mi libro: Collins, *Born on Third Base: A One Percenter Makes the Case for Tackling Inequality, Bringing Wealth Home, and Committing to the Common Good* (Chelsea Green, 2016).

Preludio 2004
La estafa del Blue Hippo

El hipopótamo azul que bailaba parecía bastante inofensivo. Todavía hay quien recuerda los anuncios de la compañía Blue Hippo que emitía la televisión a última hora de la noche en el año 2004, cuando George W. Bush era presidente. Blue Hippo prometía vender ordenadores a personas con dificultades para acceder a un crédito. «Vi esos anuncios en el canal cristiano», recuerda un cliente al que dejaron tirado.

Se animaba a posibles compradores a llamar a un teléfono gratuito, a pagar 99 dólares en concepto de inscripción y a acceder a que retiraran 39,99 dólares de su cuenta bancaria *cada semana*. Una vez recibidos cierto número de pagos, Blue Hippo prometía enviar el ordenador, la impresora, el televisor o cualquier otra cosa que el cliente hubiera solicitado. A algunos se les prometían reembolsos. Pasaron meses y años. Blue Hippo sacaba dinero de las cuentas bancarias. La mayoría de los clientes no recibieron nada. En 2005, el Departamento de Protección al Consumidor de Maryland recibió una avalancha de quejas acerca de Blue Hippo. Los clientes se avisaban unos a otros en tablones de anuncio para consumidores[1].

> «M.A.E. quería regalar al chico un ordenador portátil para Navidad», escribió Larry. «La engañó esa compañía que se llama Blue Hippo. En resumen, le dijeron que podía conseguir un portátil por 600 dólares y luego le vendieron por 2.000 un ordenador de mesa que valía 300. Llamó y canceló el pedido, pero siguieron sacando dinero de su cuenta.»
>
> «El 5 de diciembre de 2006 me puse en contacto con Blue Hippo para comprar un ordenador», escribió Linda. «Seis meses después no lo había recibido, pero seguían sacando el dinero de mi cuenta cada semana... Desde entonces he cancelado mi pedido y exigido que me devuelvan el dinero. He llamado en muchas ocasiones, pero evitan darme una respuesta. Hoy es 3 de enero de 2008. Recibo un mensaje grabado en el que dicen que un agente de cuentas me llamará enseguida. Han pasado 45 minutos y sigo esperando. ¿Qué clase de timo es éste?»
>
> «Han pasado 11 meses», escribe Valerie en un tablón de anuncios de clientes. «Naturalmente he cancelado mi cuenta y he dejado de pagar. He recibido una carta de un despacho de abogados, Hosto, Buchan, PLLC, según la cual me van a embargar mi sueldo por este ordenador que me habría costado 500 dólares en Walmart. Pelearé.» El despacho de abogados que Blue Hippo contrató para que cobrara a sus clientes, la firma Hosto Buchan con sede en Arkansas, se anuncia con el siguiente lema: «Usted concéntrese en su negocio. Nosotros nos aseguramos de que le paguen»[2].
>
> «Han sacado más de 1.000 dólares de mi cuenta», escribió Vicky. «Finalmente dejé de

pagar y denuncié el caso al fiscal general de su estado... Quiero que me devuelvan mi dinero.»

«Encargué un ordenador Dell a Blue Hippo en febrero de 2008 y aún no lo he recibido», se quejaba James M. «Cada vez que llamas te contestan con una mentira distinta.Estoy jubilado y no puedo permitirme tirar el dinero por el retrete. En total han sacado 753,82 dólares de mi cuenta corriente.»

«He llamado en muchas ocasiones y nadie puede decirme quién es el CEO o el presidente de la compañía», escribió otra Valerie. «Me dicen que los empleados no tienen supervisores a los que informar. Así que el que ha organizado esta estafa tiene el **** bien cubierto».

Valerie no sabe hasta qué punto está en lo cierto. Joseph K. Rensin, el responsable de la estafa, desde luego tiene el **** y también sus activos, bien cubiertos. Rensin fue CEO de Edison Worldwide, la compañía propietaria de Blue Hippo con sede en Windsor Mill, Maryland. En 2007, el fiscal general de Maryland anunció un acuerdo con Blue Hippo. La compañía accedía a indemnizar a los clientes de Maryland que habían sido estafados. Pero siguió promocionando sus ventas en otros estados[3].

Finalmente, la Federal Trade Commission demandó a Rensin afirmando que la compañía de la que era único propietario, Blue Hippo Funding LLC, y su subsidiaria, Blue Hippo Capital LLC, habían estafado a más de 50.000 clientes apropiándose de pagos por valor de 14 millones de dólares sin entregar a cambio ningún producto. En el 2008, la Federal Trade Commission logró una orden judicial por la que la compañía debería pagar 13,4 millones de dólares. Pero en ella no se mencionaba a Rensin. En el 2009, Blue Hippo se declaró en bancarrota. Pasaron dos años más pero finalmente el gobierno empezó a perseguir a Rensin, aunque estaba bien protegido por varios abogados y contables especializados.

En el 2001 había creado un trust para la protección de activos en las islas Cook, unas remotas islas rocosas del sur del Pacífico, situadas 560 millas al noreste de Nueva Zelanda. Esta herramienta financiera, a la que dio el nombre de Trust Joren, era una mutación especialmente diseñada en ese lugar. Como veremos más adelante, este tipo de trusts está ahora disponible *onshore,* en paraísos fiscales como Dakota del Sur. Rensin era tanto el creador del trust *(settlor)* como el beneficiario. Nombró a un *trustee* que lo gestionara de acuerdo con las condiciones creadas por él mismo.

Expondré con mayor detalle el papel fundamental que desempeñan los trusts en cuanto a la ocultación de la riqueza, pero lo importante es entender cómo el de Rensin creó un limbo para la propiedad gracias al cual un estafador como él podía argumentar que no era ni técnica ni legalmente el propietario de los activos incluidos en él. Ese tipo de trust existe para frustrar los esfuerzos de personas y gobiernos

que quieren hacer a hombres como Rensin responsables de sus acciones, ya sean acreedores, agencias tributarias, autoridades encargadas de imponer la ley o ex cónyuges.

Durante los años siguientes, mientras los acreedores y el gobierno perseguían a Rensin, él se blindó desplegando algunas de las estrategias más agresivas de que se dispone para ocultar la riqueza y proteger los activos, añadiéndolas a sus trusts *offshore*. Se trasladó a Florida, donde adquirió una mansión con una exención por vivienda familiar que protegía ese activo de posibles reclamaciones. Se declaró en bancarrota empresarial y personal. Ingresó y sacó fondos de sus truts de protección de activos de las islas Cook. Cuando las autoridades intentaron embargar fondos de sus trusts *offshore,* trasladó el *trustee* de las islas Cook al paraíso para deudores de Belice. Los defensores de su fortuna acudieron entonces al Tribunal Supremo de este país y consiguieron una orden judicial según la cual el *trustee* de Belice no tenía que obedecer ninguna orden de un tribunal de Estados Unidos que le obligara a entregar esos activos. Mientras tanto, Rensin vivía rodeado de lujos. Desafió mandatos judiciales que le obligaban a indemnizar a sus clientes, utilizando en cambio sus activos para financiar un tren de vida que incluía gastos de viajes, hoteles, restaurantes y coches de lujo. Vendió dos casas en Maryland y compró otra en Florida. Como observó el abogado Gray Edmondson, especializado en trusts:

> En lugar de rebajar su nivel de vida, continuó ocupando una mansión de 500 metros cuadrados pagada con un dinero que pertenece legítimamente a las víctimas por él defraudadas. Y un proceso por desacato no redujo sus gastos. Solo tres semanas después del juicio y tres semanas antes de declararse en bancarrota, Rensin se compró un Lexus nuevo[4].

La Federal Trade Commission y el síndico de la quiebra pasaron años tratando de obtener un solo centavo de Rensin. En febrero de 2019, el Distrito del Sur de Florida dictaminó que no podía ocultarse tras una declaración de bancarrota para evitar cumplir una sentencia que le obligaba a pagar 13,4 millones de dólares. Pero Rensin iba dos pasos por delante de la ley. El trust Joren, con su *trustee* en Belice, contrató varios seguros de renta vitalicia que, por norma en Florida, están protegidos de los acreedores. ¿Pero no constituye un fraude transferir fondos mientras te persigue la ley? El juego legal del ratón y el gato continúa. Abogados y especialistas en este campo analizan este caso por las lecciones y repercusiones que implica[5].

Quince años después de aquellos anuncios en televisión, miles de clientes de Blue Hippo siguen esperando que les devuelvan su dinero. Mientras escribo este libro, Joseph Rensin vive en su casa de

Wellington, Florida y cuelga fotos de su cachorro en Facebook, junto con memes de grupos políticos de derechas[6]. Su perfil de LinkedIn le describe actualmente como CEO de AGX Funds, un fondo de inversión privada, y afirma que entre febrero de 2001 y enero de 2010 fue CEO de Edison Worldwide, los dueños de Blue Hippo. Según su perfil, «Edison fue la mayor empresa de préstamos de respuesta directa en Estados Unidos. Tenía más de 250 empleados, varios cientos de miles de clientes e ingresos por valor de más de 300 millones de dólares. Gastábamos decenas de millones de dólares en anuncios de radio, televisión y prensa nacionales y teníamos múltiples centros de atención telefónica en los Estados Unidos y en todo el mundo»[7].

¿Por qué es tan difícil obligar a rendir cuentas a defraudadores como Joseph Rensin? ¿Por qué no ha ido Rensin a la cárcel por desplumar deliberadamente a decenas de cientos de clientes mientras que alguien que roba repetidamente en tiendas cumple condena en prisión? Recordemos los millones de personas, en una gran proporción negras o de piel oscura, atrapadas en el sistema de justicia penal de Estados Unidos por delitos mucho menores. Y tengamos en cuenta a las víctimas de las estafas, la mayoría de ellas trabajadores humildes, y a Blue Hippo, que saqueó sus cuentas bancarias. Rensin no pudo llevar a cabo su estafa multimillonaria sin la ayuda de los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza. ¿Cómo pudo crear un trust en las islas Cook si estaba en Maryland en el 2001? ¿Quién diseñó los «trusts de protección de activos» en los que una persona podía ser a la vez el *settlor* y el único beneficiario? ¿Quién le aconsejó trasladar el *trustee* a Belice, donde había un sistema judicial acomodaticio, para proteger los fondos de su trust?

¿Quiénes fueron los abogados, contables y asesores que ayudaron a Rensin a lo largo de ese camino? ¿Cuánto dinero ganaron ideando esas artimañas para proteger su fortuna y defenderla? ¿Tenían la obligación ética de impedir lo que ocurrió? ¿Pertenecen a asociaciones profesionales que tienen un código de conducta? ¿Qué hacen esas asociaciones para asegurar que el próximo Joseph Rensin, un estafador que actúa con toda impunidad, no pueda hacer lo que él hizo? ¿Por qué no se le pudo parar?

---

1 Entre varios tablones de anuncios de consumidores: https://farmanor.blogspot.com/2005/11/bluehippo-rip-off.html y http://www.mozillaquest.com/Hardware05/BlueHippo_Computer_Ripoff_Story01.html.

2 https://www.hostobuchan.com/.

3 Erik Eckholm, «Enticing Ad, Little Cash and Then a Lot of Regret», *The New York Times,* 14 de julio, 2007.

4 Comentarios de Gary Edmundson en un *podcast,* «Update of Asset Protection Trust Litigation», producido por el American College of Trust and Estate Counsel (ACTEC), *Trust and Estate Talk* Podcast, diciembre de 2019. https://actecfoundation.org/podcasts/asset-protection-trust-update/. Muchos de estos detalles se relacionan en documentos judiciales: https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/bluehippo-rensin_ca2_ftc_brief_final_2017-0710.pdf.

5 Para una valoración especialmente exhaustiva del caso, véase Jay Adkisson, «Annuity Payments Protected from Creditors in Rensin», *Forbes,* 19 de junio, 2019.

6 https://www.facebook.com/joe.rensin.

7 https://www.linkedin.com/in/joseph-rensin-85021a13/.

Preludio 2020
El robo de Angola

Pedro Alexandrino está de pie sobre su antiguo hogar, lo que una vez fue un próspero pueblo de pescadores del sur de Luanda, la capital de Angola, en la costa de África Occidental.

–Todo ha desaparecido. No queda nada –dice Alexandrino a la periodista Juliette Garside mientras mira un terreno en el que los bulldozers no han dejado más que arena y grava–. Ahora vivimos en unas condiciones horribles[1].

El pueblo de Alexandrino, que se alzaba sobre un banco de arena llamado Areia Branca, tuvo la desgracia de ser objeto de la codicia del gobierno del entonces presidente José Eduardo dos Santos, que tenía un proyecto muy diferente. Inspirándose en las islas costeras de Dubái fabricadas por el hombre, el gobierno de Dos Santos desarrolló un plan para construir un corredor costero de casas de lujo, un distrito comercial, parques y un nuevo puerto de pesca. A cargo de este plan de desarrollo, llamado el «Marginal da Corimba», estaban unas compañías privadas y cuasipúblicas que debían beneficiarse enormemente de ese proceso de reurbanización. Entre ellas se encontraba Urbinvest, controlada por su propietaria, la hija del presidente de Angola, Isabel dos Santos.

El 1 de junio de 2013, los tres mil residentes de Areia Branca fueron desalojados a la fuerza por la policía y la guardia presidencial para dar paso al plan de reurbanización del gobierno.

–No se nos avisó de lo que iba a ocurrir –dijo Alexandrino. Había vuelto del trabajo el viernes por la tarde y se había acostado a las once. A las dos de la mañana oyó un ruido y vio a los soldados y a la policía disponiéndose a derruir las casas del pueblo. A los que se resistían les golpeaban. Los vecinos se dispersaron y muchos se trasladaron a un campamento levantado en un antiguo vertedero situado al otro lado de la laguna frente a su pueblo, donde construyeron cincuenta y cinco casuchas diminutas de metal corrugado. Allí trataron de sobrevivir, viviendo en condiciones infrahumanas, con enfermedades infecciosas, incluida la malaria, la tuberculosis y la meningitis.

Treinta y nueve años después, el presidente José Eduardo dos

Santos fue relevado del poder. En mayo de 2019, el nuevo presidente de Angola, Joao Lorenço, canceló los contratos del plan de reurbanización, alegando corrupción, sobrecostes y «compensaciones desproporcionadas». Pero el pueblo había sido destruido y el dinero había desaparecido.

Angola es un país que posee enormes recursos naturales, entre ellos diamantes y petróleo. Pero es también una de las naciones del mundo en que reina mayor desigualdad y donde más de la mitad de la población vive en una pobreza extrema. Colonia de Portugal hasta 1975, la Angola posterior a la independencia quedó inmersa en décadas de guerra civil y conflictos diversos. Pero al comienzo de este milenio, progresaba en cuanto al control de su propio destino económico. El 20 de enero de 2020, el mundo se enteró de que la angoleña Isabel dos Santos, ahora la mujer más rica de África, había utilizado su posición para hacerse con cientos de millones de dólares, si no miles de millones. Aprovechando la circunstancia de que era hija del que había sido líder autocrático del país desde 1979 hasta 2017, había utilizado supuestamente su papel como presidenta de Sonangol, la compañía estatal de petróleo de Angola, y de otras empresas como Urbinvest, para enriquecerse y enriquecer a varios miembros de su familia.

Gracias a los Papeles de Luanda, la filtración de un informador portugués que dio a conocer 715.000 páginas de documentos, sabemos mucho acerca de los impúdicos mecanismos que las élites económicas del mundo utilizan para robar y para ocultar su fortuna[2]. Si durante el periodo colonial se extrajo una gran riqueza del país, la utilización de las empresas fantasma y las transacciones secretas constituyen hoy la nueva forma de cleptocracia neocolonial. Una vez que se publicaron los Papeles de Luanda se dieron a conocer multitud de fotografías de Isabel dos Santos como anfitriona de lujosas fiestas en el Festival de Cine de Cannes y posando junto a la heredera estadounidense Paris Hilton.

Sin embargo, más preocupantes son los profesionales de la defensa de la riqueza, los abogados fiscales, los contables, las consultoras y los gestores de fortunas que hacen posible este sistema y el proceso de pillaje. Esos «facilitadores» son compañías privadas, muchas de ellas con sede en el Reino Unido y Estados Unidos, que juegan un papel esencial en el sistema de expolio global. Son, como dice la socióloga Brooke Harrington, los «agentes de la desigualdad»[3].

Mientras que grandes bancos como el Deutsche Bank, Barclays y el Citigroup se negaron a hacer negocios con Isabel dos Santos, unas cuantas empresas de servicios profesionales a nivel global estuvieron

más que dispuestas a colaborar con ella. Sin la ayuda del Boston Consulting Group, McKinsey & Company y el gigante de contabilidad PwC (antes conocido con el nombre de PriceWaterhouseCooper), ese saqueo no habría sido posible. PwC actuó como consultora de Dos Santos, asesora fiscal y contable, colaborando con al menos veinte compañías controladas por ella y por su marido. McKinsey y Boston Consulting fueron contratadas por Dos Santos para reestructurar la compañía estatal de petróleo Sonangol. Pero estas firmas fueron pagadas por empresas fantasma con sede en Malta, controladas por Dos Santos, y no a través de canales oficiales, una evidente señal que debería haber constituido una advertencia para los encargados de vigilar el blanqueo de capitales.

«Pagar enormes y dudosos honorarios a compañías anónimas en jurisdicciones opacas es algo habitual que debería hacer saltar todas las alarmas», dice Christoph Trautvetter, un contable forense de Berlín a *The New York Times*[4].

PwC afirma que ha dejado de trabajar para compañías controladas por la familia Dos Santos y ha iniciado una investigación. El presidente de PwC, Bob Moritz, declaró a *The Guardian* que podían rodar cabezas en su compañía. «Esperaremos a que acabe la investigación, no quiero precipitarme», dijo inmediatamente después de conocerse la filtración. «Pero tenemos que darnos prisa en actuar si queremos recuperar nuestra credibilidad.»[5]

Estados Unidos y la Unión Europea exigen a los bancos informar de actividades y transacciones sospechosas. Pero, a diferencia de la Unión Europea, Estados Unidos no impone los mismos requisitos a las consultoras ni a las firmas legales y contables. Los Papeles de Luanda proporcionan un conjunto de razones que ponen de manifiesto el enorme descuido con que se ha dejado actuar a la Industria de la Defensa de la Riqueza. En febrero de 2020 Portugal congeló todas las cuentas bancarias que Isabel dos Santos tenía en el país. Lo hizo a petición de Angola, que esperaba recuperar algún día, tras el correspondiente proceso, parte de los fondos robados[6]. Si en un principio el país calculaba el desfalco en 1.000 millones de dólares, ahora lo valora en más de 5.000 millones.

Dos Santos continúa alegando inocencia y califica la investigación de «caza de brujas». Ha contratado a una firma de relaciones públicas de Londres dirigida por Rory Godson, antiguo ejecutivo de Goldman Sachs y conocido como «el hombre en Dublín»[7] de Rupert Murdoch. Junto con un potente equipo legal, Dos Santos ha pasado al contraataque, acusando al Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación de falsificar documentos como parte de un «ataque

político» coordinado por el gobierno angoleño[8]. Mientras tanto, Alexandrino y su familia siguen mirando, desde el otro lado de la laguna, a Areia Branca, el banco de arena donde tenían una casa de dos pisos.

---

1 Juliette Garside y Jason Burke, «It's All Gone: Community Bulldozed at Site of Isabel dos Santos Masterplan», *The Guardian,* 20 de enero, 2020.

2 «Man Behind Football Expose Revealed as Source of dos Santos Leak», *The Guardian,* 27 de enero, 2020.

3 Entrevista a Brooke Harrington, «Agents of Inequality: How Wealth Managers to the Super-Rich Undermine Society and What We Can Do About It», *The Nation,* 21 de junio, 2017.

4 Michael Forsythe, Kyra Gurney, Scilla Alecci, y Ben Hallman, «How US Firms Helped Africa's Richest Woman Exploit Her Country's Wealth», *The New York Times,* 19 de enero, 2020.

5 Larry Elliott, Graeme Wearden, y Juliette Garside, «Heads Could Roll at PwC over Isabel dos Santos Links, says Chairman», *The Guardian,* 21 de enero, 2020.

6 Juliette Garside, «Portugal Freezes Bank Accounts of Isabel dos Santos after Angolan Request», *The Guardian,* 11 de febrero, 2020.

7 Ian Guider, «Rory Godson: You Tend Not to Work With People Who You Don't Like», *Business Post,* 21 de junio, 2020.

8 AFP, «Angola's Probe of dos Santos Improper and Unfair: Lawyer», *EWN-Eyewitness News,* 5 de junio, 2020; «Rory Godson and the Princess», *The Phoenix,* 18 de junio, 2020.

Introducción

Un *family office* hace posible en 1983 que la familia de Nueva Inglaterra de Dee, que ha sido rica durante generaciones, siga siéndolo durante un siglo más. Para ello utiliza mecanismos «perfectamente legales», como los trusts empleados para eludir el impuesto de sucesiones.

Un hombre de Florida, llamado Joseph Rensin, estafa a decenas de miles de clientes de la clase obrera, pero sigue viviendo a todo lujo con su fortuna protegida por trusts creados en las islas Cook.

Isabel dos Santos, la mujer más rica de África, roba miles de millones que pertenecen legítimamente al pueblo angoleño y los desvía a cuentas de paraísos fiscales.

Lo que tienen en común estas tres historias es la Industria de la Defensa de la Riqueza. Ninguna habría sido posible sin un ejército de abogados fiscales, administradores de patrimonio, contables, abogados especializados en trusts y otro tipo de asesores que protegen los intereses de un número reducido de individuos y familias frente a los intereses de la comunidad. Los defensores de estos sistemas en el seno de «la Industria» se ofenderán al ver casos tan dispares agrupados bajo el mismo epígrafe. Hay una diferencia, dirán, entre el blanqueo de capitales que se describe en *Narcos* o en *Ozark* y un abogado especializado en trusts, que, sentado en una torre de cristal, diseña estructuras para la protección de activos. Argumentarán que los sistemas que utilizan son legales y que ellos cumplen la ley.

Es cierto que hay diferencias. Pero lo que estas tres historias tienen en común –la de Dee, la de Blue Hippo y la de Angola– es un sistema de ocultación de riqueza desprovisto de moral y que se ha desarrollado hasta convertirse en una industria de enormes dimensiones.

En abril de 2016, se dieron a conocer al mundo los Papeles de Panamá, una filtración masiva de once millones y medio de documentos, incluidos documentos relativos a doscientas catorce mil compañías *offshore,* con los nombres de sus propietarios reales o beneficiarios últimos y sus pasaportes escaneados. Como observó el periodista Luke Harding, «se puso así al descubierto un sistema que estaba oculto a los ojos de todos».

> La industria secreta *offshore* –centrada en refugios fiscales como las islas Vírgenes Británicas– no era, como se pensaba anteriormente, una parte menor de nuestro sistema económico. En realidad, *era* «el sistema». Resultó que los ricos se habían librado hacía mucho tiempo del fastidioso asunto que supone pagar impuestos[1].

Una parte de esta industria ha redactado leyes, ha amañado las normas y ha creado lagunas legales. Unidos a unos miles más, estos profesionales ejercen ahora la moralmente dudosa práctica de ayudar a sus clientes a eludir tanto impuestos como otras responsabilidades éticas. La mayoría de ellos miran hacia otro lado, cobran cuantiosos honorarios y repiten argumentos con los que pretenden justificar su conducta y la forma en que se ganan la vida. Quizá sean buenas personas atrapadas en un sistema moralmente perverso.

Tom Keatinge, director del Centre for Financial Crime and Security Studies del Royal United Services Institute con sede en el Reino Unido, escribe en *The Guardian* que los bancos están mejorando en cuanto al blanqueo de capitales, pero se ven superados por los participantes en la Industria de la Defensa de la Riqueza.

> Mientras los bancos construyen sus defensas, un ejército, igualmente entregado a su trabajo, formado por auditores, abogados, consultores y asesores, trabaja para debilitarlas. Utilizan todas las herramientas posibles de la ingeniería financiera para ocultar la propiedad de los activos y dificultar el conocimiento de los pagos, asegurándose de que la negación plausible sea convincente y de que seguir su rastro se convierta en una tarea endiabladamente compleja.
>
> Quedan otros obstáculos que superar: deficiencias en la normativa nacional e internacional, una lamentable falta de inversión de los gobiernos en su respuesta a las finanzas ilícitas y la falta de transparencia con respecto a la propiedad de las compañías. Esto significa que, hasta que no se produzca una verdadera revolución en la forma en que nos enfrentamos a estas finanzas ilícitas, las mentes que hacen posible el robo de la riqueza nacional seguirán yendo un paso por delante de cualquier posible organismo regulador[2].

El coste humano que supone tolerar la existencia del actual sistema de facilitadores profesionales es muy alto, como veremos en el capítulo 1. La capacidad de los países para construir sus economías, imponer impuestos a sus ciudadanos y hacer inversiones públicas está siendo comprometida a una velocidad de vértigo. Al tiempo que nuestras sociedades se tambalean frente a la pandemia del Covid-19, hemos llegado a comprender mejor cómo décadas de evasión de impuestos y austeridad han conducido a una inversión insuficiente en salud pública y en igualdad. La evasión fiscal ha contribuido a la fragilidad y a las desigualdades extremas, que, como «condiciones preexistentes», han determinado quién debía vivir y quién debía morir. Ante el déficit de billones en los gastos que supone dar una respuesta a esta emergencia de salud pública y a la disrupción económica que ésta implica, deberíamos prever una aceleración en cuanto a la ocultación de la riqueza. Como los gorrones que tratan de escapar por la puerta trasera de un restaurante cuando llega el

momento de pagar la cuenta, los ricos contratarán a nuevos gestores para que diseñen su huida.

¿Cuánta riqueza está oculta?

Los investigadores calculan que un diez o doce por ciento de la riqueza del mundo –billones de dólares– está oculta por una combinación de paraísos fiscales, sociedades pantalla, trusts opacos y otros mecanismos semejantes. La cantidad exacta de riqueza oculta es difícil de medirporque está oculta. Los expertos estimaron en 2014 que, como mínimo, el ocho por ciento de la riqueza privada del mundo, más de 7,6 billones de dólares, permanece oculto[3]. El economista Gabriel Zucman, que escribió en 2016 el libro titulado *La riqueza oculta de las naciones. Investigación sobre los paraísos fiscales,* calculó que, entre el 2010 y el 2015, la riqueza oculta en paraísos fiscales había aumentado un 25 por ciento.

Pero la riqueza global ha aumentado considerablemente desde 2014. Según el *Informe sobre la Riqueza* del Credit Suisse correspondiente al 2019, el total de la riqueza global asciende a 360 billones de dólares. El ocho por ciento de esa cantidad ascendería a 28 billones de dólares[4]. Los investigadores de Tax Justice Network global sostienen que esas estimaciones se quedan muy cortas. Calculan que en el año 2015 la riqueza oculta estaba entre 24 billones y 32 billones de dólares, sin incluir activos no financieros como propiedades inmobiliarias, yates, obras de arte u oro[5]. John Christensen y James Henry escriben:

> Muchos activos no es que no estén registrados, es que están mal registrados a nombre de *trustees* o administradores y no a nombre de los beneficiarios últimos. Dado que existe un propietario registrado, no hay ningún desajuste, y, por lo tanto, Zucman omite esta riqueza oculta. Omite también entre 5 y 10 billones de dólares en activos *offshore* no financieros, como propiedades inmobiliarias, obras de arte, yates y oro[6].

Un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional calcula que un cuarenta por ciento de la inversión extranjera directa –unos 15 billones de dólares– «pasa a través de empresas pantalla» que no tienen «una actividad de negocio real»[7]. Todos los participantes están de acuerdo en dos hechos básicos: el ritmo de ocultación de la riqueza se está acelerando y las cantidades de dinero son asombrosas. Poniendo al día la famosa cita del senador Everett Dirksen: «Un billón por aquí, un billón por allá, y pronto estaremos hablando de dinero de verdad»[8].

A unas cuantas manzanas de donde se encontraba el *family office* de la familia de Dee se halla el cuartel general mundial del Boston Consulting Group, la compañía que trabajó con Isabel dos Santos, sus empresas pantalla y el proyecto para desviar la riqueza de Angola a sus cuentas privadas de paraísos fiscales. En esta torre de cristal deslumbrante, que se alza sobre el puerto de Boston, las ventanas dan al este, hacia África y Angola.

Más abajo, en la misma calle, se alza un lujoso edificio de apartamentos llamado «Millenium Tower», uno de los miles construidos en Boston en los últimos años. Más del treinta y cinco por ciento de los 443 condominios pertenecen a empresas fantasma y a trusts, y casi el ochenta por ciento de los propietarios no han solicitado una exención fiscal como residentes, lo que significa que el condominio no constituye su vivienda habitual. El ático, de 1.231 metros cuadrados, fue vendido por 35 millones de dólares a John Grayken, un inversor de capital privado de Texas. Grayken, que renunció a la nacionalidad estadounidense para eludir impuestos, puede vivir legalmente en ese condominio cuatro meses al año[9]. Con un precio medio de venta de más de cuatro millones de dólares por cada condominio, la Millenium Tower no solo es una residencia para ricos sino también un «almacén de dinero» en el que es posible aparcar un capital y que mantiene su valor. Más de la mitad de esos «almacenes» han sido adquiridos por trusts y empresas fantasma, muchas de las cuales ocultan la identidad de sus verdaderos propietarios. Los precios astronómicos de estos «almacenes» han contribuido a incrementar los precios medios, inflando artificialmente el valor de los terrenos y las viviendas, y han participado en la creación de una situación de emergencia en la ciudad, una situación que incluye el aumento de los sin techo, los desalojos y la proporción de los ingresos dedicada a la vivienda.

No conozco a nadie en Boston, mi ciudad, a quien estafaran cuando trataba de comprar un ordenador a Blue Hippo. Entre Boston y las islas Cook hay exactamente una distancia de 7.127 millas, de forma que no pienso ir a ver dónde aparca Joseph Rensin sus trusts *offshore*. Pero no tengo que ir muy lejos para descubrir las formas en que la Industria de la Defensa de la Riqueza me ha afectado personalmente. En Boston, la pandemia del Covid-19 ha creado una crisis de vivienda sin precedentes. Decenas de miles de familias no pueden pagar un alquiler en un mercado especulativo privado. La gente se manifiesta en las calles en protesta por la injusticia racial y las distintas formas

en que la desigualdad ha debilitado la capacidad de nuestra sociedad para responder a la pandemia. Mientras tanto, la riqueza de los milmillonarios –la que no está oculta y aún puede medirse– aumenta frente a la pérdida de empleos, la enfermedad y la muerte. La gente está empezando a darse cuenta de cómo nuestro sistema económico extrae la riqueza del ciudadano común y la canaliza hacia arriba, hacia las manos de unos pocos.

Nuestra preocupación principal en este libro es conocer cómo la Industria de la Defensa de la Riqueza ayuda a un 0,1 por ciento de la población a hacerse cada año con una parte cada vez mayor de la riqueza nacional y secuestrarla para las generaciones futuras. En otras palabras, nuestra preocupación primordial es el aumento de la riqueza dinástica y de la desigualdad extrema. Pero también nos preocupa cómo se utiliza el sistema para proteger a delincuentes y estafadores que nos están robando nuestra información personal, hackeando nuestras cuentas online y estafando a millones de personas.

Sobre este libro

Este libro es un manual acerca de los secretos del «Río del Dinero». Si despierta su interés, encontrará un apéndice en que figuran libros, artículos, películas y organizaciones con las que podrán profundizar en sus conocimientos y su compromiso. Existen muchas más artimañas financieras de las que se describen en este breve volumen[10]. Naturalmente, la mayoría de nosotros no conocemos los secretos del Río del Dinero. Y por esa razón la riqueza está cada vez menos sometida a control y a rendición de cuentas. Desde 1983, cuando visité el *family office* de Dee, la Industria de la Defensa de la Riqueza ha crecido rápidamente, contribuyendo a la concentración del capital y del poder dinástico.

Este libro no estudiará los factores que causan la desigualdad, aunque ha sido en ese tema en el que se ha centrado la mayor parte de mi trabajo de investigación. Encontrarán más información sobre desigualdad económica, evasión de impuestos por parte de corporaciones y el sistema financiero *offshore* en la página web que coedito, Inequality.org[11]. Tampoco explorará este libro las formas en que la filantropía y las instituciones de beneficencia, tales como las fundaciones y los fondos creados para donaciones de caridad, se han convertido en otro método dirigido a secuestrar la riqueza para las personas más ricas del mundo. Si bien es cierto que en algunos casos la caridad obedece a la generosidad y a un deseo sincero de resolver problemas, gran parte de las donaciones de los muy ricos responden al

deseo de evitar impuestos y mantener a perpetuidad el poder, el control y el dominio sobre enormes sumas de dinero. Ésa es una investigación complementaria en la que también participo[12].

El tema central de este libro es cómo la riqueza, una vez creada –y, en algunos casos, extraída–, se oculta, se secuestra, se protege y se invierte. Me centro en los guardianes de esa industria y en el papel esencial que desempeñan en la ocultación de la riqueza. Examinaremos quiénes son, las herramientas que utilizan, cómo sus prácticas nos afectan a todos nosotros y qué podemos hacer para cambiarlas. Intentaremos explicar las zonas grises que esta industria manipula, las líneas borrosas que separan lo legal de lo ilegal y el papel que los defensores de la riqueza juegan en cuanto a escribir u oscurecer las normas. A lo largo de este libro, me referiré a este sector como la Industria de la Defensa de la Riqueza, la «industria» o la «IDR».

Capítulo 1. «El elevado coste de la riqueza oculta» examina a quién perjudica la ocultación y el secuestro del dinero. Veremos cómo el sistema de ocultación de la riqueza hace posible el saqueo de las naciones, el traslado de la responsabilidad fiscal a los que no son ricos, y cómo se mima a los aprovechados y a los «cleptócratas». Veremos también cómo alimenta una desigualdad desenfrenada y reestructura las sociedades con el fin de proteger la riqueza dinástica y a las oligarquías.

Capítulo 2. «¿Quiénes son los defensores de la riqueza?» presenta a los agentes de la Industria de la Defensa de la Riqueza y explora su trabajo. Examinaremos qué hemos llegado a conocer gracias a filtraciones y a cámaras ocultas. Conocerán a investigadores como la socióloga Brooke Harrington, quien ha dedicado años de su vida a entender esa industria. Y conoceremos a «renegados» como C. Dalton Thompson, un abogado de Filadelfia especializado en trusts que ha trabajado durante décadas como «defensor de la riqueza» profesional y ahora está ayudando a denunciar el Río del Dinero y a desmontar algunas de las disposiciones secretas que él mismo contribuyó a diseñar.

En el capítulo 3, «Qué útiles contiene la caja de herramientas de la ocultación de la riqueza», se ofrece una perspectiva general de los instrumentos que utiliza la IDR para secuestrar billones de dólares. Incluye una perspectiva general de la interacción entre los paraísos fiscales y el uso de empresas pantalla y de trusts opacos para mover la riqueza por todo el mundo evitando la rendición de cuentas y poniéndola fuera del alcance de las autoridades fiscales.

En el capítulo 4, «Todo en el *family office»,* exploraremos el

hermético mundo de este tipo de empresas. Desde que visité el de Dee en 1983, este sector se ha multiplicado. Actualmente existen unos 10.000 *family offices* en todo el mundo, con más de 1.000 solamente en Londres. Gestionan los activos de familias con fortunas a partir de 250 millones de dólares. Muchos de ellos utilizan las prácticas tradicionales de administración de patrimonio, como son la planificación de inversiones, de impuestos, del impuesto de sucesiones y de actividades benéficas. Pero su razón de ser consiste en preservar la riqueza a lo largo de múltiples generaciones, lo cual implica un sesgo institucional hacia el secuestro de esa riqueza, la utilización de lagunas legales y exenciones fiscales y la creación de trusts, es decir, todo lo que pueda ser utilizado por sus clientes. Los *family offices* se han convertido hoy en acumulaciones de capital no regulado y son uno de los objetivos preferidos de las compañías que buscan capital riesgo.

En el capítulo 5, «La riqueza que se oculta en su vecindario», estudiamos cómo la Industria de la Defensa de la Riqueza ha convertido a Estados Unidos en el primer destino para el capital cleptocrático. Examinaremos por qué el problema de la riqueza oculta va más allá de la pérdida de ingresos fiscales. Estas grandes acumulaciones de capital no están disfrutando del sol en la playa de algún paraíso fiscal atesorando intereses con toda tranquilidad; esta riqueza anónima está afectando a nuestras comunidades, alterando el mercado local de la vivienda y propiciando el desplazamiento de residentes no adinerados. Los propietarios y gestores de estas acumulaciones anónimas de capital están comprando tierras, edificios y viviendas de lujo. Para los megarricos estas propiedades no son, con frecuencia, sus viviendas habituales. Son lugares en los que aparcan su dinero en una economía global volátil. Este capítulo argumentará que el problema de la ocultación de la riqueza importa y que uno de sus impactos negativos es la escasez de vivienda asequible que se está produciendo en muchas ciudades del mundo.

En el capítulo 6, «Cortinas de humo. Las justificaciones de la Industria de la Defensa de la Riqueza», se exploran los argumentos que utiliza esta industria para justificar sus prácticas agresivas. La IDR dice: «No hacemos nada ilegal. Solo obedecemos las normas». Pero, como veremos, parte de esa industria influye y participa activamente en el proceso de redacción de las normas. «Ayudamos a las familias.» «El gobierno está gravando excesivamente a mis clientes.» Este capítulo estudiará los argumentos y relatos con los que los miembros de la IDR tratan de justificar sus prácticas ante el mundo.

En el capítulo 7, «Soluciones para la ocultación de la riqueza», se

estudian los movimientos e iniciativas legislativas que están ejerciendo presión actualmente para conseguir reformas. Se discutirán brevemente las posibilidades de atraer a la Industria de la Defensa de la Riqueza y sus asociaciones, pero, evidentemente, tratar de que cambien sus prácticas voluntariamente tiene sus límites. Un cambio realmente significativo exigiría reescribir las normas fundamentales que gobiernan las finanzas, los bancos, la transparencia corporativa y la información en el mundo entero. En este capítulo se describen siete áreas para el cambio de las normas y las reformas que podrían acabar con el sistema de ocultación de la riqueza.

El libro concluye con una clamorosa llamada al Reino Unido y a los Estados Unidos para que apliquen su enorme poder a la reforma del sistema. Describo una alianza de grupos de ciudadanos a favor de la transparencia y la justicia fiscal en los dos países, dirigida a ejercer presión sobre los gobiernos para que firmen tratados globales y lideren la tarea de llevar a cabo reformas fundamentales. En el epílogo, «Licenciados, no trabajéis para la Industria de la Defensa de la Riqueza», animo a los jóvenes a buscar un trabajo más positivo que el de ayudar a los ricos a enriquecerse aún más.

Este libro argumentará que los gestores de patrimonio profesionales y las consultoras no son capaces de supervisarse a sí mismos, aunque deberían llevar a cabo un profundo examen de la cultura y las normas de su profesión. En última instancia, los legisladores deben fijar las normas y deben exigir transparencia, la divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos de una propiedad y la pronta información, país por país, acerca del pago de impuestos, además de hacer responsables a los facilitadores profesionales de su papel de cómplices. Debemos convertir a esos profesionales de la ocultación de riqueza en «agentes de cumplimiento normativo». Solo cuando pasen de evadir impuestos a cumplir con la normativa fiscal podremos estar seguros de que los ricos del mundo no están ocultando el tesoro compartido de nuestras sociedades y patrimonios nacionales.

---

1 Luke Harding, prólogo a Bastian Obermeyer y Frederik Obermaier, *The Panama Papers: Breaking the Story of How the Rich and Powerful Hide Their Money* (Oneworld, 2017), p. Vii. [Trad. cast.: *Los papeles de panamá: El club mundial de los evasores de impuestos,* Barcelona, 2016].

2 Tom Keatinge, «The Luanda Leaks Reveals the Misery Inflicted by the Theft of National Wealth», *The Guardian,* 23 de enero, 2020.

3 Gabriel Zucman, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens* (University of Chicago Press, 2016). Véanse pp. 34-35.

4 Anthony Shorrocks, Jim Davies y Rodrigo Lluberas, *Global Wealth Report 2019* (Credit Suisse Research Institute, octubre de 2019). https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-

research/global-wealth-report.html.

5 James Henry, «Taxing Tax Havens», *Foreign Affairs,* 12 de abril, 2016.

6 John Christensen y James Henry, «The Offshore Trillions», *New York Review of Books,* carta al director, 14 de enero, 2016.

7 Jannick Damgard, Thomas Elkjaer y Niels Johannesen, «The Rise of Phantom Investments», *International Monetary Fund: Finance and Development,* 56 (3) (septiembre de 2019). https://www.imf.org/external/pvs/ft/fandd/2019/09/pdf/fd0919.pdf.

8 https://www.brainyquote.com/quotes/everett_dirksen_201172.

9 Madeline Bilis, «One Dalton's $40 million Penthouse Could Break Boston Price Records», *Boston Magazine,* 28 de agosto, 2017. Véase también Bruce Mohl, «The view from $10m up», *Commonwealth Magazine,* 10 de abril, 2017.

10 Para un manual más exhaustivo, recomiendo Nicholas Shaxson, *The Finance Curse.*

11 Véase Recursos en Inequality.org.

12 Véase Collins, «The Perils of Billionaire Philantropy», *The Nation,* 11 de septiembre, 2019, y «Guilded Giving», informes publicados por The Institute for Policy Studies.

1. El elevado coste de la riqueza oculta

> La clave de la oligarquía civil en Estados Unidos está en el poder material que tienen los oligarcas para defender sus ingresos frente a los impuestos.
>
> JEFFREY A. WINTERS, autor de *Oligarchy*.

¿Por qué importa la ocultación de la riqueza? Quizá la respuesta sea tan obvia como la que corresponde a la pregunta «¿Por qué no debes tirar piedras al patio de recreo?». Pero en un mundo en que las implicaciones remotas de nuestras elecciones individuales no siempre son claras, vale la pena detallar el coste social de ocultar la riqueza.

¿No quieres que tu familia se convierta en «una familia centenaria» que conserva su fortuna a través de varias generaciones? ¿No quieres refutar el viejo dicho «De mangas de camisa a mangas de camisa en tres generaciones», es decir, que la primera generación gana el dinero, la segunda generación lo gasta y la tercera vuelve a trabajar?[1]. El equivalente chino a ese dicho es «De sandalias a sandalias», mientras que la versión más poética es la italiana: «Del establo a las estrellas y vuelta al establo en tres generaciones»[2].

En el piso veintiuno que ocupa el *family office* de Dee –o en la torre de cristal en la que se encuentra el Boston Consulting Group– la misión de «ayudar a una familia a conservar su riqueza» suena a algo positivo. ¿Qué daño podría producir esa actividad? El problema es que detener el proceso natural de dispersión de la riqueza a través de generaciones exige la construcción permanente de una presa en el río del dinero. Y un ingrediente clave para crear «una familia centenaria», es decir, organizar para los nietos una vida en la que no tengan que trabajar, es ocultar el dinero a las autoridades fiscales, a los acreedores, a otros miembros de la familia y a la sociedad. Lo que sigue constituye una breve exposición en contra de la ocultación de la riqueza y de por qué necesitamos transformar la Industria de la Defensa de la Riqueza en un modesto sector que cumpla las normas fiscales.

Existen cuatro razones por las que deberíamos estar alerta frente a los peligros que implica el sistema de ocultación de la riqueza. La primera, porque ese sistema permite saquear la riqueza de las naciones, perjudicando especialmente a los sectores de la población

mundial más pobres y más vulnerables. La segunda, porque permite a los ricos y a las corporaciones eludir sus responsabilidades fiscales, transfiriendo esas obligaciones a aquellos que cuentan con menos recursos. La tercera, porque el sistema de ocultación de la riqueza confiere poderes a delincuentes, aprovechados y cleptócratas, y les permite medrar en secreto. Finalmente, una de las implicaciones más graves del sistema consiste en que contribuye al rápido crecimiento de los ingresos de unos pocos y de la desigualdad. La Industria de la Defesa de la Riqueza está ayudando a secuestrar billones de dólares en trusts de gran complejidad y en paraísos fiscales, lo cual fortalece las concentraciones oligárquicas de riqueza dinástica, conduce a la destrucción de oportunidades económicas y movilidad social y, finalmente, amenaza a las democracias allá donde existen.

La sustracción de la riqueza en relación con la pobreza

El sistema de ocultación de la riqueza está facilitando el saqueo de las naciones y la extracción de grandes cantidades de recursos naturales y activos financieros. Recordemos la historia de Angola, un país que se recupera de la herencia del colonialismo y que tuvo su propia dinámica de saqueo. Se quita literalmente a los niños el alimento de la boca para permitir que el sistema funcione. Se calcula que por cada dólar de ayuda que llega al continente africano salen dos dólares en forma de sustracción de riqueza y flujo financiero ilícito[3]. Desde este punto de vista, el problema no es tanto la pobreza como el saqueo. Sin la Industria de la Defensa de la Riqueza esa sustracción sería considerablemente más difícil de lograr.

El proceso de ocultación es lo que conecta la concentración de la riqueza con el empobrecimiento del resto de la sociedad. Si a usted le preocupa la pobreza, la desigualdad de los salarios, la distribución de la riqueza según la raza, y el fracaso de las sociedades en cuanto a la creación de redes de seguridad adecuadas y sistemas de salud pública, el problema de la riqueza oculta es la causa de todo ello. Con afirmaciones como «estamos en bancarrota» y «no hay dinero», los gobiernos han llevado a cabo políticas de austeridad, reducciones en los presupuestos y privatizaciones, y han dejado de invertir en la comunidad y en la esfera pública. Aun cuando existe un respaldo generalizado con respecto a una inversión mayor en una educación superior de bajo coste, a una vivienda asequible, a un seguro de salud universal y a servicios públicos tales como el transporte, esa falsa austeridad pasa por alto que billones de dólares en ingresos fiscales potenciales han pasado de los libros de cuentas a la oscuridad.

El sistema de ocultación de la riqueza socava la voluntad de la sociedad y erosiona las instituciones democráticas. Al tiempo que se concentra el capital, también se concentra el poder monopolístico político y económico. Como observan los politólogos Benjamin Page y Martin Gilens: «Debido a las contribuciones a campañas políticas, a los grupos de presión, a la influencia sobre el discurso público y a otros medios, la riqueza puede transformarse en poder político»[4]. El poder se ejerce no solo para impulsar una agenda económica que concentra aún más la riqueza en manos de unos pocos, sino que también frustra y bloquea políticas dirigidas a redistribuirla e impedir su concentración, lo cual permite a los ricos y a un par de centenares de multinacionales influir desproporcionadamente en las normas y obtener pagos y rentas de trabajadores, comunidades y el ciudadano común.

La investigación de Page y Gilens muestra cómo se bloquean en este ambiente político las políticas dirigidas a aliviar la pobreza, aumentar la movilidad social y reducir la desigualdad económica entre las razas.

> Los ricos –escriben– han conseguido del gobierno unas cuantas cosas importantes: recortes de impuestos para las rentas más altas, un gasto mínimo por parte del gobierno, tratados de libre comercio, subsidios para negocios, rescates para los bancos y la «desregulación» de la economía. Pero los ciudadanos normales no han conseguido mucho, especialmente aquellos que experimentan la presión de una economía globalizada y unos salarios bajos y estancados[5].

Los trabajadores, los consumidores y las comunidades con bajos ingresos –es decir, todos menos la clase privilegiada de los ricos– son los grandes perdedores en esta sociedad. Por ejemplo, los consumidores se ven abrumados en Estados Unidos por llamadas automatizadas, estafas en internet, una protección deficiente, cuotas de tarjetas de crédito abusivas y cosas peores. Todos los días surgen nuevas estafas como la de Blue Hippo que despojan a la gente del dinero ganado con esfuerzo, unas actividades que se han acelerado con la pandemia del Covid-19[6].

Las compañías más poderosas se aprovechan de los gobiernos locales débiles y de que no se impone debidamente el cumplimiento de las leyes de protección al consumidor. Sus esfuerzos por impedir la creación de una Oficina para la Protección Financiera del Consumidor –y la campaña que están llevando a cabo para privar de fondos el proyecto y debilitarlo– indican que los que no son ricos tienen todas las de perder. El sesgo de nuestro sistema político a favor de los ricos ha permitido que la Industria de la Defensa de la Riqueza adquiera un mayor impulso en sus esfuerzos por acumular y ocultar las fortunas de sus clientes. Como resultado, se convierte en un parásito de la

economía real y productiva, un parásito que extrae rentas y pagos no solo de los ricos sino también de los sectores emprendedores de la economía.

El refugio de los aprovechados y los cleptócratas

Ya han conocido a Joseph Rensin, el CEO de Blue Hippo que estafó a miles de trabajadores. El sistema de ocultación de la riqueza impide hacer responsable de sus actos a personas como él. Pero eso es solo el principio. La Industria de la Defensa de la Riqueza empodera a estafadores y delincuentes, mima a cónyuges aprovechados y permite que los cleptócratas del mundo desplumen a sus vecinos. Sin las empresas pantalla anónimas de Delaware, ¿adónde irían los que explotan la pornografía infantil y los que trafican con el sexo a constituir sus sociedades y a cobrar los ingresos que les proporcionan sus actividades delictivas?

El periodista Nicholas Confessore relata una historia que ilustra un engaño a nivel mundial en una sólida muestra de periodismo de investigación titulada «Cómo ocultar 400 millones de dólares»[7]. Como muchos ricos del mundo, el matrimonio que protagoniza la historia de Confessore, formado por Robert Oesterlund y Sarah Pursglove, tenía numerosos pasaportes (Oesterlund tiene incluso un pasaporte de Dominica), casas y yates en diversos lugares (Boca Ratón, Toronto, las Bahamas) y numerosas sociedades pantalla en jurisdicciones como las islas Caimán, isla Nieves y Delaware, con cuentas bancarias en Mónaco, Luxemburgo, Canadá y las Bahamas.

Antes de su separación, el matrimonio poseía unas cuarenta compañías de internet, un jet Cessna, un yate de 30 millones de dólares, una mansión de 10 millones de dólares en las Bahamas, una mansión de 5,7 millones de dólares en Boca Ratón y un ático de 23 millones de dólares en el Four Seasons de Toronto. Incluso con todas estas propiedades, Confessore descubrió que «sobre el papel, fue difícil encontrar algo de lo que Oesterlund fuera propietario».

Las compañías *offshore* les permitían servirse de los mismos trucos que utilizan multinacionales como Apple o Google, como son los «precios de transferencia», un juego que implica transferir activos entre filiales, aumentando los costes y gastos en países de alto nivel impositivo con el fin de reducir los impuestos, mientras se trasladan los beneficios y los ingresos de *royalties* a países de baja o nula fiscalidad. Cuando el matrimonio empezó a deshacerse, Oesterlund empleó la misma infraestructura global para ocultar dinero a Pursglove. Confessore documenta cómo, mientras ella descubría los

muchos engaños de Oesterlund, «la fortuna familiar iba desapareciendo en una red casi impenetrable de sociedades pantalla, cuentas bancarias y trusts, todo ello parte de un sistema financiero de alcance mundial al servicio exclusivo de los muy ricos».

> En las últimas décadas, este sistema que consiste en trasladar la riqueza *offshore,* desvinculando los activos, por medio de superposiciones complejas de propiedad y planificación legal, de sus verdaderos propietarios reales, ocultándolos generalmente en otro país, ha resultado ser asombrosamente efectivo. Creado por abogados, contables y bancas privadas, y operando a partir de un archipiélago formado por principados europeos, antiguas colonias británicas y ciudades-estado asiáticas, el sistema tiene un propósito: conseguir que parezca que las personas más ricas del mundo poseen lo menos posible.

Pursglove encontró un abogado de Miami, especializado en divorcios, que había perseguido a contrabandistas de drogas y a expertos en el blanqueo de capitales. Representaba a «esposas abandonadas por hombres ricos con negocios complejos». Varios años de un proceso de divorcio y de revelación de informes financieros, algunos de los cuales se han hecho públicos, proporcionan una visión excepcionalmente clara del papel de la Industria de la Defensa de la Riqueza en acción[8]. Antes de divorciarse, Oesterlund había contratado a la empresa contable Daszkal Bolton, con sede en Florida, para proteger sus negocios de los impuestos y de futuros litigios civiles, como, por ejemplo, un divorcio. Había contratado también al despacho de abogados Becker & Poliakoff para que le facilitaran la creación de sociedades pantalla *offshore*. Uno de los abogados de Oesterlund, Richard Cahan, hoy fallecido, describía sus servicios en la página web de su firma como «la planificación de la preservación de la riqueza y activos por medio de la utilización de diversos vehículos, tanto nacionales como *offshore,* dirigidos a la protección de negocios y riqueza»[9].

Según documentos judiciales, en 2012, cuando comenzó el proceso de divorcio, Oesterlund dio instrucciones a sus abogados para que transfirieran la riqueza que figuraba a su nombre a trusts para la protección de activos de las islas Cook, a través de entidades creadas en la isla Nieves[10]. El abogado Walter Messick, de Galvan Messick de Boca Ratón, fue acusado más tarde de facilitar estas transferencias fraudulentas. La abogada de Becker y Poliakoff, Jennifer Miller, que actuaba como asesora para una de las sociedades pantalla de Oesterlund, escribió a éste un e-mail en que le describía las ventajas que ofrecía el trust de las islas Cook. Afirmaba que si Oesterlund creaba «una estructura corporativa paralela fuera de Estados Unidos», trasladaba sus operaciones a una jurisdicción *offshore* e «implementaba una estrategia personal de protección de activos», llegaría a ser casi intocable. Todo el dinero gastado en demandarle en

Estados Unidos «probablemente no serviría de nada»[11].

Otro despacho de abogados de Miami, Kaplan Zeena, trabajó en la defensa de los trusts de Oesterlund, citando «oscuros tratados internacionales y detalles arcanos de la ley del Caribe». Según Confessore, Kaplan Zeena «presentó incontables objeciones de procedimiento y juridiccionales», derrotando a los abogados que representaban a Sarah Pursglove. En cierto momento, la prestigiosa firma internacional de abogados Squire Patton Boggs representó a Oesterlund y a sus empresas de Florida. En una reunión con los abogados de Sarah Pursglove, Squire Patton Boggs amenazó con que si se presentaba una petición de divulgación de documentos, Oesterlund se ocultaría, y que si eso ocurría, perderían todos.

Finalmente, algunas de estas firmas de abogados comenzaron a flaquear bajo la presión de mandamientos judiciales y del perjuicio ocasionado a su reputación. Un tribunal de Florida ordenó a Oesterlund y a Squire Patton Boggs que entregaran «un verdadero tesoro de documentos confidenciales». Cuando Oesterlund ordenó a Squire Patton Boggs que ignorara dicha orden, el equipo de abogados dimitió. De otro modo habrían sido inhabilitados. Sin sus soldados mercenarios de la Industria de la Defensa de la Riqueza, este impresentable marido no habría podido ocultar fácilmente su fortuna a la madre de sus hijos.

La evasión de impuestos y el aumento de la concentración de la riqueza

Cuando las sociedades democráticas organizan sistemas fiscales coherentes con los que generan ingresos y hacen inversiones públicas, los profesionales de la ocultación de la riqueza tratan de socavarlos. Las estrategias de evasión de impuestos –algunas de los cuales se consideran «legales»– que erosionan las finanzas públicas y la toma de decisiones democrática suponen un enorme coste para la sociedad. Cuando los más ricos utilizan su poder para minimizar el pago de impuestos, están traspasando sus obligaciones tributarias a todos los demás (o están obligando a recortar gastos con respecto a los servicios que asisten a los que tienen menos recursos). Cuando los ricos no pagan, dejan que sean los demás los que costeen los servicios públicos, desde la ayuda a los veteranos y la conservación de los parques nacionales hasta la construcción de infraestructuras y la protección del público con respecto a las enfermedades infecciosas.

Cuando los ricos contratan a los profesionales de la Industria de la

Defensa de la Riqueza para que reduzcan, o eliminen, los impuestos que están obligados a pagar, crean un sistema fiscal de dos niveles: un conjunto de reglas para ellos y otro para todos los demás. Como resultado, nos encontramos con situaciones tan absurdas como cuando un alto funcionario del gobierno de Estados Unidos afirmó que «solo los idiotas pagan el impuesto de sucesiones», reconociendo así que el sistema con que este país grava las herencias es opcional para los más ricos. Estos superaprovechados se benefician de forma desproporcionada de la inversión pública en tecnología, de la protección del derecho a la propiedad, de las infraestructuras y de los servicios públicos, pero se niegan a devolver al sistema lo que les corresponde para asegurar que las futuras generaciones tengan las mismas oportunidades de las que ellos disfrutaron.

Los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza trabajan como «agentes de la desigualdad», facilitando una mayor concentración de riqueza y poder en manos de los que ya son ricos y ensanchando la brecha que les separa de todos los demás. Al ayudar a los más adinerados a eludir sus responsabilidades con respecto a la comunidad y a las naciones de las que extrajeron su fortuna, aceleran nuestro avance hacia un futuro caracterizado por una división grotesca y una disrupción social. Esos profesionales afirmarán que ayudan a sus clientes a cumplir la ley. Pero, mientras utilizan con la mano izquierda diversas técnicas y lagunas legales para ocultar el dinero, con la derecha están evitando los controles, presionando para conseguir privilegios especiales y creando nuevas lagunas legales.

Las últimas cuatro décadas han constituido un periodo de aceleración de la desigualdad en cuanto a ingresos, riqueza, oportunidades y poder. Desde finales de la década de los setenta, los salarios han permanecido estancados mientras que el capital se ha concentrado más y más rápidamente en el uno por ciento más rico de la población y, especialmente, entre los milmillonarios. A comienzos de la década de los ochenta, la revista *Forbes* comenzó a publicar su vergonzosa lista de las cuatrocientas personas más ricas de Estados Unidos. En 1982 solo había diecisiete milmillonarios en esa lista, y el patrimonio neto combinado de las cuatrocientas personas más ricas de Estados Unidos ascendía a 118.000 millones de dólares. En el año 2020 hay más de seiscientos cuarenta milmillonarios con un total de activos de más de 3,5 billones de dólares[12]. A nivel mundial, hay más de 2.100 milmillonarios con una riqueza total de más de 8 billones de dólares[13].

Los tres milmilonarios más ricos de Estados Unidos –Jeff Bezos, Bill Gates y Warren Buffett– poseen hoy tanto dinero como el cincuenta

por ciento económicamente inferior de la población estadounidense[14]. Y eso es posible porque la quinta parte más pobre de la población de Estados Unidos posee un patrimonio cero o negativo. Y la quinta parte siguiente tiene tan pocos medios a los que recurrir que viven con el temor de caer en una pobreza extrema[15].

«Nos estamos convirtiendo en una plutocracia», dijo el difunto Paul Volcker, que fue presidente de la Reserva Federal[16].

Un indicador preocupante de que nos dirigimos sin rumbo hacia una sociedad gobernada por los ricos es el crecimiento de las fortunas de las dinastías multigeneracionales. Las tres familias más adineradas de Estados Unidos son los Walton, dueños de Walmart, la familia Mars, que produce dulces, y los hermanos Koch, herederos de la segunda compañía más grande del país, el conglomerado Koch Industries (David Koch murió en agosto de 2019). Estas empresas fueron creadas por los abuelos y padres de los herederos y herederas de hoy. Las tres familias poseen en total una fortuna de 348.700 millones de dólares, que es cuatro millones de veces el patrimonio medio de una familia estadounidense. Desde 1982, estas tres familias han visto crecer su fortuna casi un 6.000 por ciento (incluida la inflación). Mientras tanto, la riqueza media de las familias cayó un tres por ciento durante el mismo periodo. La riqueza dinástica de la familia Walton pasó de 690 millones de dólares en 1982 (o 1.810 millones en dólares de 2018) a 169.700 millones en 2018, un crecimiento alucinante, de más del nueve mil por ciento[17].

Con la excepción de la Edad Dorada de 1880 a 1910, ése no ha sido el comportamiento histórico de la riqueza en Estados Unidos, donde tradicionalmente hemos detestado la idea del dinero y el poder hereditarios. Entre 1910 y la década de los setenta, la mayor parte de las grandes fortunas se habían dispersado cuando debían pasar a manos de los biznietos; de ahí el dicho «de mangas de camisa a mangas de camisa en tres generaciones»[18]. No tenemos dinastías centenarias gobernándonos porque la riqueza se reduce a lo largo de las generaciones conforme se gasta el dinero, se transmite a los herederos y se emplea en obras de caridad o en el pago de impuestos. Solo cuando las familias intervienen activamente para detener este ciclo, las fortunas continúan creciendo a través de múltiples generaciones, incluso cuando aumenta el número de herederos.

Varias dinastías han utilizado su considerable influencia y han gastado millones de dólares para ahorrarse miles de millones. Han presionado al Congreso para forzar las normas a favor de la riqueza dinástica, incluidas las rebajas de impuestos y las políticas que enriquecerían aún más a sus empresas. A principios del año 2000, las

familias Mars y Walton y la familia Gallo, propietaria de un imperio vinícola, ejercieron una fuerte presión para conseguir la abolición del impuesto federal de sucesiones, un tributo pagado exclusivamente por multimillonarios y milmillonarios[19]. Los hermanos Koch organizaron su famosa red de donantes para influir a favor de rebajas de impuestos para los ricos y para revertir la regulación de la industria de la energía, la fuente de su fortuna[20]. La riqueza dinástica sigue en pie porque los ricos y poderosos, como veremos más adelante, utilizan su dinero y su poder para amañar las normas y conseguir así más dinero y más poder. Un aspecto fundamental de este proceso es la agresividad con que se utilizan las técnicas para ocultar la riqueza y transmitirla a los herederos. Estas familias adineradas no podrían ocultar billones de dólares sin crear trusts, sociedades pantalla y cuentas *offshore* para mover el dinero y eludir los impuestos y la rendición de cuentas.

Por ejemplo, el magnate de los casinos Sheldon Adelson, el número veinte en la lista de milmillonarios del 2020 con sus 31.800 millones de dólares[21], utilizó un complicado mecanismo de trust llamado GRAT para traspasar 7.900 millones a sus hijos evitando pagar 2.800 millones en impuestos de donaciones y sucesiones[22]. En 2018 había batido todos los récords en las elecciones de mitad de periodo al Congreso con más de 100 millones de dólares en donaciones para la campaña[23].

No todos los ricos se afanan en acumular dinero para la generación siguiente. Warren Buffett, la tercera persona más rica de la lista de *Forbes,* decidió no transmitir a sus hijos su inmensa fortuna. La donó a obras benéficas y contribuyó al bien de la sociedad pagando impuestos. En lugar de presionar para conseguir rebajas fiscales, Buffett habló ante el Congreso a favor de un impuesto de sucesiones más alto. «La riqueza dinástica, el enemigo de la meritocracia, está aumentando», dijo Buffett al comité. «La igualdad de oportunidades está disminuyendo. Es necesario un impuesto de sucesiones progresivo y significativo para impedir que la democracia siga avanzando hacia la plutocracia.»[24]

Con el debilitamiento de las leyes fiscales y la agresividad de las técnicas de ocultación de los bienes vemos cómo emergen de forma generalizada las dinastías basadas en la riqueza. Como advirtió el economista francés Thomas Piketty, si no intervenimos para revertir esa dinámica, nos dirigiremos hacia una «aristocracia hereditaria» en la que los sucesores de los milmillonarios actuales dominarán nuestra política, nuestra cultura, nuestra filantropía y nuestra economía. La concentración cada vez mayor de la riqueza constituye una tendencia preocupante. Y hablamos solamente de la riqueza que conocemos. ¿Y

si sencillamente billones de dólares están desapareciendo de los libros de cuentas? ¿Y si se ha subestimado la concentración de riqueza en el nivel superior? ¿Y si los milmillonarios poseen en realidad una proporción mayor de la riqueza mundial?

La oligarquía y las fortunas dinásticas

La Industria de la Defensa de la Riqueza es fundamental para defender y desarrollar las fortunas dinásticas, lo que algunos denominarían una «oligarquía» multigeneracional.

«Oligarquía» es una palabra que se utiliza con frecuencia y a menudo se entiende mal. A veces se vincula a la idea de «élites». El politólogo Jeffrey A. Winters, autor de *Oligarquía,* ha investigado las formaciones políticas oligárquicas en un contexto global. Oligarca es una persona que tiene tanto el *poder material* –una acumulación considerable de riqueza privada– como la capacidad de emplear su dinero en *defender su riqueza*. Las élites pueden tener poder cultural y político, pero no poseen unos bienes ni un poder material considerables. Aunque tengan dinero, probablemente no podrán pagar la totalidad de los servicios que requiere la defensa de la riqueza. Una familia oligárquica posee una cantidad de dinero capaz de alterar la democracia, una cantidad de dinero que utiliza para conformar las normas de la sociedad y de la economía a favor de sus intereses particulares. Pero también dedica una cantidad considerable de recursos a conservar su dinastía.

Todo un conjunto de investigadores se ha dedicado a estudiar el modo en que la desigualdad extrema de riqueza y de poder erosiona la democracia. Como he mencionado anteriormente, Benjamin Page y Martin Gilens han descrito las formas en que «la desigualdad económica y la desigualdad política se refuerzan y se incrementan mutuamente»[25]. Esa interacción crea una espiral descendente «en la cual una desigualdad económica cada vez mayor socava la democracia y conduce a políticas públicas que aceleran, en lugar de reducir, esa desigualdad»[26].

En la Edad Media la defensa de la riqueza habría supuesto la creación de fortalezas amuralladas y la contratación de ejércitos y mercenarios que defendieran la tierra y las propiedades de los señores. Los recursos se emplearían para proteger el derecho a la propiedad y defender los bienes. En una oligarquía civil, como son los Estados Unidos, el derecho a la propiedad del que disfruta la oligarquía está asegurado por un estado de derecho estable. La oligarquía y la democracia coexisten. Pero periódicamente, en tiempos de extrema

desigualdad, surge una amenaza que consiste en la exigencia de una fiscalidad progresiva. En ese contexto, los mercenarios modernos son el abogado especializado en trusts, el administrador de patrimonios y, ocasionalmente, un miembro de un grupo de presión; y la muralla que defiende al oligarca puede ser un *family office*.

Gastar millones para defender miles de millones

¿Qué nivel de riqueza constituye la línea divisoria entre el rico y el oligarca? Lo que determina ese límite es el nivel de ingresos y bienes necesarios para que una persona adinerada pueda utilizar su fortuna como poder material, influir en la creación de las normas y las leyes que gobiernan su riqueza y contratar los servicios necesarios para defenderla. Como afirma Winters: «Los oligarcas son aquellos suficientemente ricos como para convertir su dinero en la capacidad profesional necesaria para proteger su riqueza y sus ingresos»[27].

Los que ocupan la franja inferior del uno por ciento más rico de la población disfrutan de riqueza y comodidades considerables, pero tienen un poder material significativamente menor que los milmillonarios. Los 640 milmillonarios de Estados Unidos, con su patrimonio neto total de 3,5 billones de dólares, son evidentemente oligarcas. Pero otros, los que integran el 0,1 superior, tienen un poder material considerable. Su posición les permite gastar millones de dólares para defender desde decenas de millones hasta miles de millones de dólares.

Definamos a los oligarcas como aquellos que se encuentran entre el 0,1 por ciento económicamente superior, hogares con ingresos superiores a los tres millones de dólares y una fortuna superior a 25 millones. Éstos pueden permitirse contratar los servicios de la defensa de la riqueza. Se acercan mucho a las familias de «Patrimonio neto ultraalto» (UHNW), que se definen como poseedoras de una riqueza financiera superior a los 30 millones de dólares. Una defensa de la riqueza efectiva dará como resultado la transferencia de las obligaciones fiscales de los más ricos a todos los demás, incluidos los que poseen un patrimonio modesto y no pueden permitirse pagar los servicios de los defensores de la riqueza.

Según Winters, la Industria de la Defensa de la Riqueza adopta dos formas. De acuerdo con la primera, es el ejército de profesionales a los que nos hemos referido a lo largo de este libro, aquellos que «tienen un conocimiento altamente especializado y pueden navegar a través de un complejo sistema de impuestos y normas, generando una amplia variedad de productos, instrumentos y tipos de asesoría que permite a

los oligarcas embolsarse anualmente veintenas de miles de millones de dólares que, de otro modo, habrían tenido que pagar a Hacienda[28]. La segunda forma que adopta la defensa de la riqueza incluye a los profesionales de los *lobbies,* responsables de que el sistema fiscal no funcione. Como afirma Winters, se encargan de librar «las batallas políticas más importantes y de conseguir que el sistema tributario sea lo suficientemente poroso, de forma que exista complejidad e inseguridad»[29].

La complejidad y la inseguridad constituyen la principal fuente de ingresos para la Industria de la Defensa de la Riqueza. Si los impuestos que gravan a los más ricos estuvieran perfectamente definidos y fueran predecibles –y eso podría incluir el hecho de que no existieran–, decenas de miles de profesionales tendrían que buscarse otro trabajo. De forma que conseguir que los impuestos sean bajos y complejos es el objetivo fundamental de esa industria. Y hay dos medidas concretas de la efectividad de las técnicas y la actuación de la defensa de la riqueza: El *income defense spread* y el *flattening of top tax rates.* El *income defense spread* es la cuantía de la diferencia entre el tipo impositivo nominal más alto que impone la ley y el tipo impositivo efectivo, el porcentaje de los ingresos que una persona rica paga realmente.

Desde este punto de vista, corren buenos tiempos para los oligarcas y para los peones que defienden su riqueza. El *income spread* es enorme. En 1960, el tipo efectivo sobre la renta para los 400 más ricos era el 56 por ciento. En la década de los ochenta, ese tipo efectivo había bajado al 47 por ciento. Mientras tanto, el tipo efectivo del impuesto sobre la renta pagado por el 50 por ciento de las familias de Estados Unidos ha permanecido prácticamente constante durante las últimas cuatro décadas, oscilando en torno al 25 por ciento.

En el año 2018, los oligarcas vencieron a las familias trabajadoras. El tipo efectivo de impuesto sobre la renta para las 400 familias más ricas cayó al 23 por ciento, un tipo más bajo que el 24,2 por ciento pagado por el 50 por ciento inferior de los hogares estadounidenses[30]. Entre 1980 y 2018, la carga impositiva aplicada a los milmillonarios estadounidenses, medida en términos del porcentaje de su riqueza, disminuyó un 79 por ciento. La porción del incremento de la riqueza del país que ha ido a parar a manos de los megarricos ha aumentado durante las últimas cuatro décadas. Entre 2006 y 2018, casi el siete por ciento de incremento real de la riqueza de Estados Unidos fue a parar a las 400 familias más ricas del país[31].

Este bajo tipo impositivo es el resultado tanto de las políticas públicas que han reducido gradualmente la progresividad del sistema

fiscal de Estados Unidos como de la agresividad de la defensa de la riqueza y de la manipulación de las declaraciones de la renta. Pero no proporciona una imagen completa de la situación. Ese nivel de *income defense spread* es solo para los oligarcas. Al 99,9 inferior de la población les resulta mucho más difícil hacer que su renta y su riqueza se hagan invisibles porque reciben gran parte de sus ingresos en forma de sueldos y salarios y los impuestos se les retienen de sus nóminas. Su riqueza consiste en propiedad inmobiliaria y depósitos en instituciones financieras reguladas que informan obligatoriamente al fisco.

Sin embargo, las rentas y activos del 0,1 por ciento más rico pueden metamorfosearse sustancialmente adoptando diferentes formas que dificultan su control y minimizan los impuestos, y eso ocurre gracias a los facilitadores de la Industria de la Defensa de la Riqueza.

La segunda medida del éxito, desde la perspectiva de la defensa de la riqueza, es su capacidad de allanar los tipos impositivos superiores *(flatten top tax rates),* es decir, de asegurarse de que se imponen a los oligarcas los mismos tipos impositivos que se aplican a los «meramente ricos» o a «la masa de ricos», que constituyen el cinco por ciento económicamente superior de la población. Desde una perspectiva oligárquica, el mejor sistema impositivo es el que no distingue entre el que gana 300.000 dólares y el que gana 3 millones.

Hay una larga historia –que comienza con la creación del primer impuesto en 1916 y abarca la Gran Depresión de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial– de movimientos populistas que consiguieron subir los tipos impositivos superiores y añadieron tipos impositivos progresivos para las mayores fortunas. Pero junto a ella está la historia de cómo la Industria de la Defensa de la Riqueza ha trabajado para eliminar esos tramos superiores impuestos a los oligarcas.

El año 2020 resulta ser un momento glorioso a este respecto, comparado con las siete décadas que han transcurrido desde la Segunda Guerra Mundial. En los años cincuenta, el sistema impositivo federal incluía múltiples tipos marginales progresivos para diferentes niveles de ingresos y para el uno por ciento más rico de la población[32]. En 1953, había dieciséis tipos marginales para hogares con ingresos superiores a los 16.000 dólares, que iban desde el 56 por ciento con que se gravaban los ingresos entre los 16.000 y los 18.000 dólares hasta el 92 por ciento con que se gravaban los ingresos superiores a los 200.000 dólares, el equivalente a 1,9 millones de dólares en 2019[33].

En el sistema tributario plano, esta gradación para el uno por ciento

superior ha sido eliminada[34]. Las diferencias actuales en tipos impositivos entre los meramente ricos y la clase de los oligarcas son puramente simbólicas. En las tablas de 2020 a 2021, el contribuyente paga un 32 por ciento sobre ingresos superiores a 163.300 dólares, mientras que los ingresos por encima de los 5 millones pagan un 37 por ciento. El impuesto de sucesiones federal del 40 por ciento es el mismo si tienes 25 millones de dólares o 25.000 millones. El éxito se consigue cuando los oligarcas pagan más o menos el mismo tipo impositivo que los meramente ricos[35].

La Industria de la Defensa de la Riqueza nos conduce a un enfrentamiento entre las reglas y las normas de una sociedad democrática y el creciente poder de una riqueza oligárquica. ¿Quiénes son estas personas que se levantan cada mañana para trabajar en la creación de dinastías de riqueza?

---

1 Paul Sullivan, «The 100-Year Family: Tips for Becoming One», *The New York Times,* 25 de noviembre, 2019.

2 Brooke Harrington, *Capital Without Borders: Wealth Managers and the One Percent* (Harvard University Press, 2016), p. 193.

3 Masimba Tafirenyika, «Illicit Financial Flows from Africa: Track It, Stop It, Get It», *African Renewal,* United Nations, diciembre de 2013.

4 Benjamin I. Page y Martin Gilens, *Democracy in America: What Has Gone Wrong and What We Can Do About It* (University of Chicago, 2017), p. 19.

5 Page y Gilens, 2017, p. 90.

6 Katelyn Polantz y Evan Perez, «Law Enforcement Facing Onslaught of Coronavirus Scams That Could Last for Years», CNN, 14 de abril, 2020.

7 Nick Confessore, «How to Hide $400 Million», *The New York Times,* 30 de noviembre, 2016.

8 Véanse demandas en los tribunales de Palm Beach, Florida: https://unicourt.com/search?q=Pursglove&ct-gr=10&ju-cs=17.

9 https://beckerlawyers.com/professionals/richard-j-alan-cahan-j-d-ll-m/.

10 Julie Kay, «Becker & Poliakoff Accused of Helping Hide $400 million», *Daily Business Review,* 16 de septiembre, 2015.

11 Confessore, 2016.

12 Chuck Collins, Omar Ocampo y Sophia Paslaski, «Billionaire Bonanza 2020», Institute for Policy Studies, abril de 2020. https://ips-dc.org/billionaire-bonanza-2020/. Actualizado en https://inequality.org/billionaire-bonanza-2020-updates/.

13 *Forbes,* Global Billionaires», 7 de abril, 2020. https://www.forbes.com/billionaires/.

14 Chuck Collins y Josh Hoxie, *Billionaire Bonanza 2018* (Institute for Policy Studies, 2018). https://ipsdc.org/wp/content/uploads/2018/11/Billionaire-Bonanza-2018-Report-October-2018-1.pdf.

15 Véase sobre pobreza extrema, «Ten Solutions to Bridge the Racial Wealth Divide», Institute

for Policy Studies, abril de 2019.

16 Andrew Ross Sorkin, «Paul Volcker, at 91, Sees a Hell of a Mess in Every Direction», *The New York Times,* 23 de octubre, 2018.

17 Eran 200.000 millones de dólares antes de la crisis de la pandemia de 2020.

18 Véase Sam Pizzigati, *The Rich Don't Always Win* (Seven Stories Press, 2012).

19 Conor Kenny, Chuck Collins y Lee Farris, *Spending Millions to Save Billions: The Campaign of the Super Wealthy to Kill the Estate Tax* (Congress Watch and United for a Fair Economy, abril de 2006). https://www.citizen.org/wp-content/uploads/estatetaxfinal.pdf.

20 Jane Mayer, *Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise of the Radical Right* (Anchor, 2017). [Trad. cast.: *Dinero oscuro,* Madrid, 2018].

21 Billionaire Bonanza 2020, actualizado desde el 18 de junio de 2020 utilizando datos en tiempo real de *Forbes* del 17 de junio de 2020, «*Forbes* World's Billionaires List: The Richest in 2020», analizada por el Institute for Policy Studies. https://ips-dc.org/billionaire-bonanza-2020/.

22 Zach Mider, «GRAT Shelters: An Accidental Tax Break for America's Wealthiest», *Washington Post,* 28 de diciembre, 2013.

23 Emily Kopp, «Sheldon Adelson Breaks Spending Record on Midterm Elections, Surpassing $100M», *The Hill,* 22 de octubre, 2018.

24 Kevin Drawbaugh, «Buffet backs estate tax, decries wealth gap», *Reuters,* 14 de noviembre, 2007.

25 Page y Gilens, 2017, p. 60.

26 Page y Gilens, 2017, p. 50.

27 Jeffrey A. Winters, *Oligarchy* (Cambridge University Press, 2011), p. 217.

28 Winters, 2011, p. 213.

29 Winters, 2011, pp. 213-214.

30 David Leonardt, «The Rich Really Do Pay Lower Taxes Than You», *The New York Times,* 6 de octubre, 2019. Véase también: Christopher Ingraham, «For the First Time in History, US Billionaires Pay a Lower Tax Rate than the Working Class Last Year», *Washington Post,* 8 de octubre, 2019.

31 Robert Lord, «The Case for a US Wealth Tax», Institute for Policy Studies, Inequality Briefing Paper, abril de 2020. https://inequality.org/great-divide/billionaire-wealth-tax/.

32 Véase «Federal Income Tax Brackets and Maximum Tax Rates, 1950 to 1980s», Standford University. https://web.stanford.edu/class/polisci120a/immigration/federal%20tax%20brackets.pdf

33 Véase «Family Income in the United States: 1954 and 1953», US Census Bureau. https://www.census.gov/library/publications/1955/demo/p60-020.html. El informe detallado de 1955: US Department of Commerce, «Consumer Income», *Current Population Reports* (Bureau of Census, diciembre de 1955). https://www2.census.gov/library/publications/1955/demographics/p60-20.pdf.

34 Historia útil: https://www.businessinsider.com/history-of-tax-rates#then-in-the-early-1960s-rates-began-to-drop-slowly-at-first-19.

35 Winters, 2011, pp. 232-233.

2. ¿Quiénes son los defensores de la riqueza?

> Nacimos lo bastante cerca del río como para poder sumergirnos en riqueza, nosotros y las próximas diez generaciones, simplemente utilizando cazos y cubos. Pero aun así nos servimos de expertos para que nos enseñen a usar acueductos, presas, embalses, sifones, cubos y el tornillo de Arquímedes. Y los que nos enseñan se hacen ricos a su vez, y sus hijos aprenden a absorber la riqueza.
>
> KURT VONNEGUT, *Dios le bendiga, Mr. Rosewater*

En la parábola de Vonnegut del Río del Dinero, la Industria de la Defensa de la Riqueza son los profesionales que conocen los secretos del río del dinero y las herramientas necesarias para extraer su contenido. Ellos saben dónde están las corrientes más profundas.

En la vida real, los defensores de la riqueza constituyen un sector en alza en todo el mundo. Son los guardianes de las puertas, los abogados y contables expertos en trusts y patrimonios, en legislación fiscal, en constitución de sociedades y en transacciones comerciales. Son planificadores y gestores de riqueza, y entre ellos figuran los que tienen un certificado especial «TEP» de la Society for Trust and Estate Practitioners (STEP) con sede en el Reino Unido. Trabajan en *family offices,* una ocupación cada vez más frecuente a nivel global conforme los ricos reúnen los servicios financieros, y de otro tipo, en empresas que pertenecen a una sola familia. Estos profesionales proporcionan una variedad de servicios, entre los que se incluye la planificación de la sucesión en los negocios familiares. Pero una parte fundamental del trabajo que consiste en preservar la riqueza a lo largo de generaciones es lo que la industria llama, utilizando un eufemismo, la «eficiencia fiscal», unas palabras amables para describir la tarea de eludir legal e ilegalmente los impuestos.

Brooke Harrington es una de mis principales guías en el mundo de la gestión de la riqueza. Brooke siguió durante varios años el programa STEP de formación de administración de la riqueza con el

fin de conocer de primera mano el discreto y hermético mundo de la gestión de las fortunas privadas. A lo largo de varios años ha entrevistado a sesenta y cinco administradores en dieciocho países para informarse acerca de su trabajo. Como el antropólogo cultural que visita pueblos remotos, Harrington ha viajado a lugares como las islas Cook, Guernsey y Mauricio para observar a los defensores de la riqueza en su hábitat local[1]. Harrington y yo nos hemos visto en diferentes reuniones convocadas para tratar la desigualdad mundial, pero hemos mantenido la mayoría de nuestras conversaciones a través de Skype mientras era profesora de sociología empresarial en Dinamarca y ahora que lo es en el Darmouth College de New Hampshire. Explica las cosas maravillosamente y tiene un delicioso sentido del humor[2].

«Si todos los administradores de patrimonio desaparecieran ahora mismo de la faz de la tierra, la evasión de impuestos seguiría existiendo», me explica. «Ha estado con nosotros desde que existen los tributos. Pero no existiría a la escala actual sin la intervención de los expertos.»[3]

La intervención de este tipo de expertos, los guardianes de las puertas, es esencial para navegar entre los trusts *offshore* y *onshore,* las empresas pantalla y los bancos que forman parte de las herramientas del oficio (detalladas en el capítulo siguiente). «El sistema *offshore* requiere especialistas que conozcan los sistemas impositivos de países extranjeros y sepan en qué instituciones pueden confiar», me dice Harrington. «Y no se trata solamente de aprender a trabajar en un solo lugar como las islas Caimán, o Suiza, o las islas Cook. Se trata de gestionar la riqueza en un ecosistema mundial orquestado por administradores que, a menudo, son los que redactan las leyes en esos países. Es como si se tratara de un instrumento o una máquina muy complicada que solo ellos supieran cómo hacerla funcionar.»[4]

Los defensores de la riqueza son técnicos especializados, «abejas obreras de clase media y alta que ayudan a los oligarcas a generar ingresos oligárquicos», escribe Jeffrey Winters. Los profesionales de esta industria «trabajan todo el año a tiempo completo como promotores y defensores de los intereses oligárquicos fundamentales».

> Compiten activamente para conseguir los honorarios que los oligarcas pagan por la defensa de su riqueza y sus ingresos. Estos profesionales contratados no requieren ningún estímulo ideológico para seguir adelante, no son propensos a la fatiga, a la desorientación o a agendas alternativas. Reciben una retribución muy generosa por llevar a cabo el máximo esfuerzo año tras año, década tras década. Ninguna fuerza política o social que persiga políticas dirigidas a amenazar a los intereses oligárquicos puede compararse a ellos en cuanto a concentración en un único objetivo y en cuanto a resistencia[5].

El tamaño de esta industria es difícil de calcular. Algunos de estos

profesionales trabajan solo a tiempo parcial. En algunos casos ayudan también a los «meramente ricos» o «acomodados» en la planificación de sus finanzas o en su jubilación. Pero existen cientos de empresas que se centran enteramente en servir al 0,1 por ciento de la población, a las familias «ultrarricas» (UHNW) que poseen activos financieros con un valor superior a los 30 millones de dólares. Algunos despachos de abogados llevan en este negocio más de un siglo, entre ellos Milbank and Tweed (ahora Milbank LLP), fundado en la ciudad de Nueva York en 1866, y Withers, una empresa exclusiva fundada en el Reino Unidos en 1896.

Milbank es el despacho de abogados conservador que tiene como clientes a protestantes con poder e influencia. En las décadas posteriores a la guerra civil de Estados Unidos llevaron los asuntos legales de dinastías norteamericanas que debían su riqueza a prácticas poco escrupulosas, como la familia Vanderbilt, con una fortuna basada en el transporte marítimo y en el ferrocarril. En 1865, cuando se hicieron públicos los pagos de «impuestos de guerra», *The New York Times* reveló que Cornelius Vanderbilt tenía unos ingresos superiores a los 575.000 dólares, el equivalente a 170 millones de dólares actuales[6].

Milbank trabajó durante más de un siglo para los Rockefeller, una alianza fortalecida por matrimonios entre las dos familias[7]. Se encargaban del patrimonio y de la conservación de la fortuna familiar, así como de los asuntos legales relacionados con los negocios de Rockefeller, como el Chase Manhattan Bank y la Equitable Trust Company[8]. Actualmente, Milbank sigue siendo una de las firmas punteras que ayudan a las familias ricas a planificar sus impuestos de sucesión[9]. En el año 2000, Withers, con sede en Londres, anunciaba en su página web: «Ayudamos a clientes internacionales a conseguir beneficios fiscales significativos gracias a nuestro conocimiento de los diferentes regímenes referentes a residencia y domicilio». Más tarde cambiaron el lenguaje de su página web para afirmar que «un equipo inigualable de más de 150 abogados fiscales está dispuesto a ayudarle en la planificación de sus obligaciones tributarias, tanto a nivel nacional como internacional. Destacamos en la solución de problemas transnacionales y multijurisdiccionales»[10].

A estos viejos despachos que servían a las dinastías de la primera Edad Dorada han venido a sumarse miles de competidores. Muchos de los grandes despachos de abogados del Reino Unido y de Estados Unidos tienen sólidos departamentos especializados en trusts y patrimonio y centrados en la preservación de la riqueza y en la «optimización fiscal».

Con sede en Londres pero con un alcance internacional, los cinco despachos de abogados que integran el «círculo mágico» –es decir, los que tienen mayores ingresos, el alcance más internacional y los mayores beneficios en el Reino Unido– representan a miles de clientes británicos y del mundo entero[11]. En 2003, había en Estados Unidos 16.000 abogados especializados en trusts y patrimonios (solo uno de los componentes de esta industria)[12]. En 2020, había ya 25.000 en la sección de trusts y patrimonio de la American Bar Association (Colegio de abogados de Estados Unidos)[13]. El American College of Trusts and Estate Counsel, que ofrece formación continuada, afirma que tiene 2.500 miembros que pagan sus respectivas cuotas.

Muchos abogados pueden pertenecer a múltiples sectores, como propiedad inmobiliaria o abogados de familia, y ejercer también en otras áreas, pero se puede decir sin temor a equivocarse que, en un día cualquiera, más de 10.000 abogados y sus ayudantes trabajan en Estados Unidos junto a las profundas aguas del Río del Dinero. Crean, implementan y defienden mecanismos legales –sifones, cubos y cazos– cuyo propósito fundamental es la defensa de la riqueza. Es una ocupación lucrativa. En 2017, los 100 mayores despachos de abogados tuvieron unos ingresos de más de 90.000 millones de dólares, mientras que las cuatro firmas principales de contabilidad alcanzaron los 134.000 millones. Los ingresos de los diez mayores bancos de inversión sobrepasaron los 250.000 millones[14].

A nivel global, la Society for Trust and Estate Practitioners (STEP) se especializa en «herencias familiares y planificación de sucesiones». Con más de 21.000 miembros en noventa y seis países, STEP describe su papel como el trabajo «para mejorar la comprensión del público respecto a los problemas con que se enfrentan las familias en este terreno y promocionar la formación y los más altos principios profesionales entre nuestros miembros». STEP ofrece un programa de educación y certificación para formar a especialistas en trusts y herencias, los TEP. Con sede en Londres, STEP tiene veintisiete sucursales en el Reino Unido e Irlanda, que suman el 38 por ciento de los miembros de STEP en el mundo. En Estados Unidos existen diecisiete sucursales, incluidas las de Silicon Valley, ciudad de Nueva York y la Costa Dorada de Florida, centros de la riqueza oligárquica. Según afirma STEP, sus miembros «sirven a las familias»[15]. Como parte de su misión, «sus miembros ayudan a las familias a planificar su futuro, una ayuda que abarca desde redactar un testamento hasta asesorar en asuntos relativos a familias internacionales, protección de los vulnerables, negocios familiares y donaciones filantrópicas». Como afirma agudamente Brooke Harrington: «Ayudan a una diminuta

fracción de familias muy ricas a expensas de todas las familias del mundo»[16].

La tarea principal de los administradores de riqueza con respecto a los ultrarricos, me explicó Harrington en una entrevista, consiste en

> desvincular sus activos de los estados que quieren gravarlos y regularlos, creando una forma de capital que sea, como sus propietarios, transnacional e hipermóvil. Manipulando artificialmente transacciones de dinero a través de las fronteras, estos administradores de riqueza crean no solo estructuras de protección de activos y de evasión de impuestos, sino un nuevo sistema de instituciones transnacionales que están expandiéndose más allá de cualquier rendición de cuentas y vigilancia democrática.

Por medio de técnicas tales como los trusts y las compañías *offshore,* continúa Harrington,

> tratan de ralentizar o detener la dispersión de las fortunas familiares. En última instancia, eso significa apuntalar una mayor desigualdad; al mantener la riqueza intacta en el seno de las familias y frustrar el proceso habitual por medio del cual se redistribuyen los activos, los administradores contribuyen a perpetuar esquemas de estratificación. Utilizando herramientas financieras y legales, pueden convertir el superávit de una generación en un privilegio dinástico.

Aunque quizá ellos no hayan creado las desigualdades iniciales de ingresos y de riqueza, son directamente responsables de perpetuarlas. Muchos «TEP» formados por STEP se incorporan a la proliferación de los *family offices,* asunto que trataré en el capítulo 4. Se calcula que el número de *family offices* unifamiliares y multifamiliares que existen hoy en Estados Unidos se sitúa entre los 3.000 y los 6.000, con más de 10.000 a nivel global[17].

Según las estimaciones más conservadoras, existen en Estados Unidos más de 90.000 profesionales de la defensa de la riqueza. Trabajan en despachos de abogados especializados en trusts, patrimonio e impuestos, sirven a clientes en bancas privadas y en firmas dedicadas a la gestión de patrimonios, proporcionan servicios de auditoría y trabajan en *family offices*[18]. Esta cifra no incluye el total de los profesionales cuyo trabajo consiste en eludir impuestos para multinacionales. Se calcula que al menos 250.000 personas trabajan creando lagunas legales en el sistema de «precios de transferencia», un juego que practican las corporaciones internacionales y sus filiales con sedes en diferentes países. Son profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza empleados por compañías globales o por una de las cuatro firmas de contabilidad consideradas las Cuatro Grandes: Deloitte, PricewaterhouseCoopers (PwC), KPMG y Ernst & Young. Estos profesionales son remunerados con unos 20.000 millones de dólares por crear elaboradas estrategias para evadir cientos de miles de millones de impuestos[19].

El número de profesionales de la IDR que prestan sus servicios a los

muy ricos aumenta si se incluyen las fundaciones privadas con fines benéficos y los fondos de donantes, que, con frecuencia, en el caso del 0,1 por ciento, forman parte de una estrategia de preservación de activos. Una parte específica de la investigación al respecto está centrado en documentar cómo la filantropía de los muy ricos, si bien proporciona a veces grandes beneficios al público, funciona también como una extensión de la preservación de las fortunas privadas, de la evasión de impuestos y del ejercicio del poder[20].

No resulta sorprendente que la Industria de la Defensa de la Riqueza se encuentre allá donde se encuentra el dinero. Opera junto a los centros de la industria financiera y en los barrios en que residen los megarricos, o al menos en aquellos en los que aterrizan periódicamente. En determinadas comunidades, como Greenwich, Connecticut o Jackson Hole, Wyoming, los defensores de la riqueza constituyen, en algunos casos, la mayoría de los profesionales de empresas privadas. Lo importante es conocer la sorprendente potencia de la capacidad legal, de auditoría y de planificación dedicada a la defensa de la riqueza. Decenas de miles de personas viven de proteger el proyecto de riqueza dinástica del 0,1 por ciento más rico de la población.

En Estados Unidos, los ultrarricos gastan millones para proteger miles de millones. Y a nivel global, un par de miles de millones de dólares se gastan para ocultar billones.

La clase de los defensores de la riqueza

Los defensores de la riqueza no se incluyen personalmente en el 0,1 por ciento de los ultrarricos. No tienen el «poder material» necesario para ser considerados oligarcas en el sentido clásico. Pero muchos de ellos son generosamente remunerados, están incluidos en el diez por ciento más alto del Reino Unido y Estados Unidos en cuanto a la percepción de ingresos y ejercen un poder significativo en nuestros sistemas políticos. Podría decirse que tanto ellos como otros profesionales del sector privado que reciben una remuneración semejante representan un tipo de clase con intereses muy diferentes de los de los oligarcas.

Varios investigadores han estudiado el importante papel que desempeña el 9,9 por ciento siguiente al 0,1 por ciento en cuando a fomentar y hacer posible la desigualdad. Como hemos visto, el 0,1 por ciento más rico ha aumentado su riqueza durante las últimas décadas, mientras que el 90 por ciento inferior ha ido perdiendo terreno. Pero el 9,9 ha seguido haciéndose con su parte del pastel y ha utilizado su

poder cultural y político para proteger las ventajas de las que disfrutan y ayudar a los superricos[21]. Este 9,9 por ciento que se describe como «los acumuladores de sueños» se sirve de su riqueza y de sus privilegios para asegurarse el acceso a las universidades, erigir barreras que protejan sus vecindarios y formar asociaciones profesionales que son en realidad cárteles para ocupaciones altamente remuneradas[22]. Son los *baby boomers* meritocráticos que se han convertido en una «clase protegida» al dedicar a los mejores y más inteligentes de su generación a defender su propio estatus mientras multiplican los activos, las propiedades y los privilegios de los que disfrutan ellos mismos y el 0,1 por ciento de la población[23].

Sin el trabajo de ese 9,9 por ciento, el sistema de ocultación de la riqueza desaparecería. Como dice Mathew Stuart: «Nosotros manejamos la maquinaria que canaliza los recursos del 90 por ciento hacia el 0,1 por ciento. Y estamos encantados de llevarnos nuestra parte del botín»[24]. Son pocos los profesionales de la Industria de la Riqueza que pertenecen al 0,1 por ciento superior[25]. Son, en palabras de Vonnegut, los que enseñan «a usar acueductos, presas, embalses, sifones, cubos y el tornillo de Arquímedes». Y su trabajo no solo consiste en diseñar rutas de escape para el 0,1 por ciento, sino también en promocionar un relato que respalde la justificación de la parte desproporcionada del pastel que se adjudican.

El lubricante de la máquina de la desigualdad es el potente relato basado en los méritos que justifican la desigualdad extrema en que vivimos actualmente. Un relato que se resume en una frase: «Cada uno es lo que merece ser». Los que tienen una gran fortuna la merecen por su capacidad de trabajo, por su inteligencia y por su virtud, mientras que los pobres y la clase media carecen de esas facultades. Los incluidos en ese próspero 9,9 por ciento de la sociedad son absolutamente esenciales para la propagación de ese relato. Muchos profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza describirán su educación y su sustanciosa remuneración como una justa recompensa por sus esfuerzos meritocráticos. Han recibido una formación superior y quizá hayan pasado los primeros años de su carrera trabajando de forma muy competitiva en despachos de abogados y en bancos de inversiones.

«La desigualdad meritocrática crea incentivos para que los trabajadores mejor formados se hagan ricos defendiendo las fortunas de personas aún más ricas frente a la intromisión de los gobiernos», escribe el catedrático de Derecho de Yale Daniel Markovits en *The Meritocracy Trap*. «Todas estas profesiones empoderan a los ricos para que puedan resistirse a las normas mientras desempoderan a los que

someten su riqueza a la ley.»

La élite de los meritócratas de la Industria de la Defensa de la Riqueza y los oligarcas forman parte del mismo equipo. La riqueza dinástica se envuelve en la ideología de la meritocracia porque les resulta esencial para legitimar su fortuna ante sí mismos y ante la sociedad. Y la Industria de la Defensa de la Riqueza promociona el relato y lleva a cabo las tácticas necesarias para la preservación de la riqueza.

Grietas en la fachada

Si bien los que absorben la riqueza y sus ayudantes del Río del Dinero se unen en torno a sus justificaciones y sus técnicas de extracción, hay grietas en el sistema. La mayor parte de lo que sabemos acerca de la ocultación de la riqueza procede de aquellos que han filtrado información, que han dado la voz de alarma o que tienen información privilegiada. Algunos de ellos han trabajado para el sistema pero se han desencantado con respecto a la idea de dedicar su vida al enriquecimiento de unos pocos, y han hablado, a veces de forma anónima, para explicar cómo funciona ese mundo clandestino. Unos pocos valientes han puesto en peligro su libertad al proporcionar datos a las autoridades y a los medios, como hizo John Doe al filtrar los Papeles de Panamá, o han dado la señal de alarma al denunciar actuaciones ilegales de bancos. Otros se han enfrentado a sus asociaciones profesionales para presionarlas con el fin de llevar a cabo reformas.

Varias de las filtraciones más importantes proceden de bancos suizos, de una firma de abogados de Panamá y de un banco de las Bermudas. En estos casos, un empleado o un *hacker* ha entregado datos a las autoridades o a periodistas como los que integran el consorcio Internacional de Periodistas de Investigación, un consorcio que ha creado ahora una estructura dedicada a recibir datos, investigar su veracidad y publicar sus conclusiones. No puede sorprendernos que aquellos que han sido descubiertos por las filtraciones dirijan sus ataques y su furia contra los que las llevaron a cabo, argumentando que violaron la ley. Cuando se hicieron públicos los Papeles de Panamá, la firma panameña Mossack Fonseca afirmó que ellos cumplían las leyes y denunció a los periodistas. En 2019, demandó a Netflix para impedir que se estrenara *The Laundromat,* una película protagonizada por Meryl Streep y Antonio Banderas basada en los Papeles de Panamá. En su demanda, Mossack Fonseca afirmaba que la película los presentaba como «individuos con personalidades

aberrantes» y los convertía en «personificaciones del blanqueo de capitales y de la evasión de impuestos»[26].

Docenas de grupos presionan a favor del cambio y trabajan sin descanso para denunciar las injusticias del sistema global de ocultación de riqueza. Entre ellos se encuentran Tax Justice Network, Global Witness, Oxfam, Global Financial Integrity, Transparency International y la coalición Financial Accountability and Corporate Transparency (FACT), esta última con sede en Estados Unidos. A muchos de ellos les impulsa la forma en que este sistema empobrece a miles de millones de personas en todo el mundo. Su activismo y las filtraciones nos han proporcionado un conocimiento inestimable acerca de cómo opera la Industria de la Defensa de la Riqueza a puerta cerrada. Un relato especialmente revelador surgió de una cámara oculta.

Abogados de Nueva York en cámara oculta

En 2015, un investigador de Global Witness, una organización con sede en Londres, se hizo pasar, utilizando el seudónimo de Ralph Kayser, por un alemán que representaba a un ministro de un país africano, rico en minerales, que quería transferir cientos de millones de dólares a Estados Unidos. Podía haber representado a Isabel dos Santos en su empeño por extraer la riqueza de Angola.

Kayser visitó trece firmas de abogados de Nueva York, con una cámara oculta, para conseguir información acerca de los servicios necesarios para blanquear ese dinero. La historia la recogió CBS en un segmento del programa *60 Minutes* titulado «Anonymous, Inc.»[27]. Kayser explicó a cada uno de esos despachos de abogados que el ministro quería permanecer en el anonimato porque los fondos procedían de pagos de gobiernos extranjeros que deseaban tener acceso a los minerales del país, es decir, esencialmente de sobornos. El ministro estaba ansioso por trasladar los fondos a Estados Unidos, donde se proponía comprar una casa, un jet y un yate, pero insistía en que su nombre no se diera a conocer a lo largo de todas las transacciones.

El relato de Kayser estaba entretejido con señales de alarma que apuntaban a la corrupción financiera. Si el investigador se hubiera puesto en contacto con algún banco importante de Estados Unidos, éste se habría visto obligado por ley a informar a las autoridades encargadas de aplicar la ley de acuerdo con las normas del proceso conocido como «Conoce a tu cliente». Pero los abogados, los auditores, los que constituyen sociedades y los asesores no están sujetos a esas

obligaciones legales. Todos los abogados con que se entrevistó Kayser se mostraron dispuestos y solícitos, excepto uno de ellos, Jeffrey Herrmann, que le rechazó. «Esto no es para mí», dijo a un sorprendido Kayser al terminar bruscamente la reunión. «Mis principios me impiden llevarlo a cabo.» Los otros, sin embargo, se mostraron dispuestos a aceptar el encargo.

La cámara oculta captó al abogado John Jankoff, uno de los socios de Jankoff and Gabe, diciendo: «El principal problema con que va a enfrentarse es que no puede traer el dinero a Estados Unidos porque en este país existe una ley anticorrupción. Así que tiene que trasladar el dinero a un lugar neutral, como las islas Caimán, la isla de Man o algún sitio así. Cuando el dinero llega allí, constituyen... usted constituye una empresa... y dice que quiere comprar una casa en Nueva York».

Jankoff advierte: «Si no está a su nombre, lo que necesita es lo que se conoce como un testaferro. En la práctica, si el dinero sale del país, su nombre no estará vinculado a él. Figurará a nombre de otras personas».

La cámara captó también a Mark Koplik, un socio de Henderson y Koplik, y a un colega suyo sugiriendo que el falso ministro debía utilizar una entidad de las islas Caimán o un trust de las Bermudas para ocultar su identidad. Le recomendaron también que abriera una cuenta bancaria en Gibraltar. Koplik sugirió que el ministro trasladara su dinero de África a Europa, donde podría «lavarlo» por medio de una entidad corporativa anónima que su firma estaría más que dispuesta a crear.

«Tenemos que blanquearlo al principio», explica Koplik. «O en uno de los lugares intermedios que he mencionado.»

«¿Y cómo se hace en un lugar intermedio?», pregunta Kayser haciéndose el tonto. «¿Se refiere a un banco en...?»

«Digamos Luxemburgo», responde Koplik. «Crearemos una entidad con el nombre de Cliente Extranjero punto com o cualquier otro y ésta enviará el dinero a Estados Unidos.»

Koplik dijo a Kayser que prefería utilizar gestores y firmas de inversión para mover los fondos porque era menos arriesgado que utilizar bancos. Se ofreció a sugerir tres o cuatro intermediarios financieros que eludirían las normas de transparencia mundiales. «Los hay grandes», explicó Koplik. «Y los hay más pequeños. Los más pequeños suelen ser más flexibles y comprensivos y, por lo general, les importa menos su reputación. Porque, en gran medida, vuelan por debajo de la pantalla del radar.»

«Lo hacemos todo, de principio a fin», dice Koplik en su

presentación. «No hay límite. No decimos "solo llegamos hasta aquí" o "nosotros no tratamos con gestores" ni nada de eso. No. Nosotros orquestamos y organizamos todo el asunto. Y aceptamos toda la responsabilidad.»

Uno de los abogados captados por la cámara oculta fue James Silkenat, por entonces presidente de la American Bar Association. Silkenat y su colega Hugh Finnegan, de Sullivan and Worcester, se mostraron educados y diligentes. Un ex fiscal que vio la grabación dijo a *60 Minutes* que Silkenat y Finnegan habían proporcionado «un auténtico manual para la ocultación del origen de fondos utilizando diferentes superposiciones de sociedades interpuestas anónimas interconectadas en múltiples jurisdicciones».

Finnegan sugirió que el ministro africano debía crear en Estados Unidos una sociedad de responsabilidad limitada, pero que muy pronto «debería trasladarla *offshore»* y hacer que el propietario de esa sociedad fuera «alguien de las islas Caimán o de donde sea».

Finnegan: Probablemente organizaríamos algo así como una serie de propietarios para probar, y con eso proteger la privacidad por encima de todo.

Kayser: Ya.

Silkenat: De forma que la compañía A es propiedad de la compañía B, que a su vez es propiedad de las compañías C y D. Y la persona a la que usted representa sería propietaria de la mayoría de las acciones de C y D.

Kayser: ¿Así que creamos varias compañías?

Finnegan: Sí.

Kayser: ¿Todas en Nueva York, o en diferentes estados?

Finnegan: Bueno. Como he dicho, en cierto momento, probablemente muy pronto, usted se trasladaría *offshore*.

Silkenat y Finnegans ofrecieron después consejos acerca de los bancos y los países menos escrupulosos con respecto al dinero y al blanqueo de capitales.

«Tendríamos que averiguar hasta qué punto algunos bancos concretos cumplen [...] las leyes relativas a "Conoce a tu cliente" y hasta qué punto investigarían», explicó, refiriéndose a las normas que están obligados a cumplir los bancos.

«En muchos aspectos, probablemente le iría mejor con un banco pequeño», aconsejó Finnegan. «Porque los más grandes son mucho más rigurosos en cuanto a investigar ese tipo de cosas.»

«Y puede haber otros sistemas bancarios menos rigurosos que el de Estados Unidos», añadió Silkenat.

Kayser: ¿Y cuáles serían?

Silkenat: Creo que debería tener en cuenta los refugios bancarios habituales. Podríamos facilitarle una lista de países en los que el sistema bancario exige menos información detallada acerca del propietario o del origen de los fondos.

Hay que reconocer que Silkenat y Finnegan expresaron sus sospechas y su preocupación acerca del relato que Kayser les presentaba.

«Tenemos que hablar sobre los riesgos y otros asuntos, como dónde consiguió el dinero y cómo explicarlo», dijo Silkenat.

«Según lo que nos ha dicho», dijo Finnegan refiriéndose a la explicación de Kayser sobre el origen de los fondos del ministro, «no se ha violado ley alguna de Estados Unidos ni ninguna ley local, pero, como sabe, si tenemos conocimiento de que se ha cometido un delito, nuestra obligación es informar acerca de él».

60 Minutes preguntó a Bill Simon, un catedrático de Derecho de Columbia y experto en ética legal, qué pensaba sobre las entrevistas. Simon contestó: «Creo que atraen atención sobre el hecho de que los abogados pueden estar jugando un papel importante en cuanto al blanqueo de capitales, y que eso requiere una mayor vigilancia».

Más tarde, el senador Carl Levin explicó que podría acabarse con todo este sistema fraudulento con una simple exigencia de revelación de información sobre las compañías, una línea que respondiera a la pregunta de quién es el verdadero propietario. «No quién es el agente que la ha constituido. Ni quién es el abogado que representa al propietario. Sino quién es el beneficiario último, el auténtico propietario. Y eso no es en absoluto complicado.» Pero la reforma legislativa de Levin nunca fue más allá de un comité durante las décadas que él permaneció en el Senado, en parte por la firme oposición del *lobby* de la American Bar Association.

«La American Bar Association tiene que respaldar la necesidad de una regulación del mismo modo que lo han hecho los abogados europeos», dijo Charmian Gooch, cofundador de Global Witness. «Creo que el gobierno estadounidense tiene que responder a esta pregunta.»

Global Witness y *60 Minutes* recibieron una explicación de Koplik acerca de por qué el gobierno no había actuado. «No manda a abogados a la cárcel porque nosotros somos los que dirigimos el país», explicó Koplik a Kayser. «Nosotros creamos las leyes, y cuando las creamos, las creamos de forma que sean ventajosas para nosotros.»

El segmento de *60 Minutes* ofrece una visión preocupante del tipo de conversaciones que tienen lugar tras las puertas cerradas de firmas de abogados y de los despachos de los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza. Pero hay muchos que están dispuestos a

hablar de forma anónima.

Confesiones de un defensor de la riqueza

«Eludir impuestos se ha convertido en una industria enormemente rentable», dice C. Dalton Thompson, un abogado fiscal y administrador de patrimonios de Main Line, una zona situada a las afueras de Filadelfia. Ha accedido a darme información acerca de su profesión mientras no utilice su nombre.

Thompson, un hombre jovial próximo a jubilarse, se puso en contacto conmigo después de leer un artículo en el que yo criticaba a la Industria de la Defensa de la Riqueza. Me confesó que estaba profundamente decepcionado con respecto a su vocación. «Los abogados fiscales, los contables, los asesores y los tasadores perciben unos honorarios desproporcionados por su trabajo», explica. «Pero esos honorarios son minúsculos comparados con los impuestos que se eluden.» Thompson es un experto en patrimonio hereditario y creación de trusts.

Nos encontramos en su bufete, una atractiva serie de despachos decorados con antigüedades, pinturas de escenas de la Guerra de Independencia norteamericana y libros de derecho encuadernados en piel. Se encuentra en un edificio de tres plantas situado en una avenida elegante llena de cafés, tiendas caras y una *delicatessen* para *gourmets*. Thompson me describe un panorama inquietante poblado por personas que entran en despachos como éste en todo el país, desde Des Moines hasta Dallas, para contratar a defensores de la riqueza y situar miles de millones de dólares fuera del alcance de la sociedad y las autoridades fiscales durante siglos. Gracias a las recientes «innovaciones» en cuanto a la ocultación de la riqueza, esos miles de millones se convertirán en billones. Las dinastías de riqueza que dominarán las sociedades y las vidas de la próxima generación se están formando silenciosamente a nuestro alrededor.

El blindaje: crear una dinastía

Thompson me explica que cuanto más dinero tiene una familia, más se centra en preservar la riqueza dinástica. Confirma que a este fin se dedican enormes recursos financieros y humanos. Estos últimos en forma de administradores de patrimonio, *family offices,* contables y abogados especializados en trusts.

«Son herramientas que no están al alcance de gente con poco

dinero, o que solo tienen un par de millones de dólares», dice.

Le pregunto acerca de los motivos que impulsan a esas personas. ¿Se levantan una mañana y se dicen: «Voy a gastar decenas de miles de dólares para asegurarme de que mis biznietos, que aún no han nacido, nunca tengan que buscarse la vida»? Es más probable, me explica Thompson, que piensen en cómo conseguir que el gobierno no meta la mano en una fortuna que tanto les ha costado ganar o que han heredado, y que tampoco lo hagan sus despilfarradoras ex esposas.

«El motivo principal que lleva a preservar y proteger la riqueza es cerrar bajo siete llaves ese tesoro para futuras generaciones», dice Thompson. Y eso significa reducir o eliminar el impuesto de sucesiones, lo que los británicos llaman *death duties* y los estadounidenses *estate taxes*. Otro motivo consiste en defender sus activos frente a acreedores, familiares o copropietarios de empresas, es decir, la «protección de activos».

Para familias menos pudientes, el objetivo es preservar el dinero ganado durante toda una vida, con una aspiración más modesta respecto a la generación siguiente. Thompson trabaja con ambos tipos de clientes. Le preocupan menos los patrimonios más pequeños porque no representan una concentración de poder y de riqueza que pueda influir en la regulación de la economía. Hablar con Thompson me permite introducirme en la mentalidad de los clientes que aspiran a formar una dinastía: la mentalidad del milmillonario. Aunque están rodeados por fortalezas virtuales y literales, también ellos se sienten vulnerables en un mundo volátil. En el 2020, los ricos de todo el mundo se han atrincherado aún más ante la pandemia del Covid-19. Como el caballero medieval que vigilaba sus posesiones, ellos escudriñan el horizonte en busca de señales de peligro.

Las fuerzas hostiles en potencia adoptan principalmente la forma de autoridades fiscales que exhortan a los ricos a contribuir al pago de las infraestructuras y servicios de los que se benefician directa o indirectamente. Pero su fortuna sufre también el asedio de abogados litigantes y ex esposas descontentas. Para algunos de los que ocultan su riqueza, entre los peligros que les acechan se encuentran personas a las que perjudicaron o robaron a lo largo del camino, incluidos clientes y proveedores a los que engañaron, trabajadores que les ayudaron a conseguir su fortuna y a los que no compensaron debidamente y aquellos cuyas ideas robaron o utilizaron. Todos ellos tienen derechos reales o imaginarios con respecto al botín acumulado por los que ocultan sus bienes. Y ha llegado la hora de blindarse frente a ellos.

«El gobierno está superado, de formas unas evidentes y otras

mucho menos evidentes», dice Thompson. «Los superricos pueden contratar a más profesionales de talento que las agencias tributarias. Pueden tener muchos abogados por cada uno de los que representan al gobierno. Y, generalmente, los mejores optarán por el millón de dólares que ofrece la industria de evasión de impuestos frente al sueldo que ofrece el gobierno». El coste de ese talento solo está al alcance de unos pocos. Un juez del Tribunal Supremo gana 270.000 dólares. Un bono de firma de un auxiliar jurídico que ha acabado la carrera de Derecho hace dos o tres años supone 400.000 dólares[28].

«Y eso es solo una parte», dice Thompson. «Para cuando el Internal Revenue Service (Servicio de Impuestos Internos) examina una declaración de impuesto de sucesiones, es demasiado tarde para cuestionar la planificación respecto a ese tributo.» Thompson me explica que eso ocurre porque las estrategias habituales incluyen donaciones hechas décadas antes del fallecimiento. Y si esas donaciones se han declarado adecuadamente, el IRS solo tiene tres años para oponerse a la forma en que se han planificado.

Y ahí es donde la cosa se complica: incluso si el IRS consigue impugnar una declaración, esa impugnación no se traduce inmediatamente en un ingreso para el gobierno. Simplemente reducirá la cantidad exenta del impuesto de donaciones en años futuros o en el momento del fallecimiento. «Así que, ¿qué recursos puede emplear el gobierno en auditar una declaración de este tipo cuando lo más que va a proporcionarle en una difícil victoria en los tribunales es un pequeño ingreso dentro de veinticinco años?», pregunta Thompson. Me quedo un poco perplejo, pero mi conclusión es que el sistema se ha manipulado para favorecer a los defensores de la riqueza y a sus clientes.

¿Solo los idiotas pagan el impuesto de sucesiones?

«La práctica que consiste en reducir de forma agresiva los impuestos se ha generalizado», dice Thompson mientras golpea su escritorio en un breve momento de pasión. «Y lo que es igualmente importante es que, en cuanto al impuesto de sucesiones, lo que antes se consideraba agresivo se ha convertido en lo habitual. Los tribunales han consagrado estructuras que permiten eludir ese impuesto a una escala masiva.» Lo que está diciendo Thompson me recuerda a Gary Cohn, asesor económico de Trump, quien hizo, supuestamente, la pintoresca observación según la cual «solo los idiotas pagan el impuesto de sucesiones».

Cuando trataban de impulsar la reforma de impuestos del

presidente Trump en el 2017, algunos miembros del gobierno se reunieron con líderes del Congreso a puerta cerrada. Durante un encuentro con legisladores demócratas, preguntaron a Gary Cohn –que ese año era director del National Economic Council del presidente– acerca de la conveniencia de abolir el impuesto de sucesiones y qué ingresos restaría al gobierno.

«Solo los idiotas pagan el impuesto de sucesiones», bromeó Cohn aludiendo al secreto a voces según el cual muchos ricos no pagan ese tributo. Cohn, un antiguo financiero de Goldman Sachs, negó después haber utilizado esa palabra y dijo que se refería «a los ricos cuya planificación fiscal era realmente mala»[29].

El impuesto de sucesiones es, en Estados Unidos, el único gravamen sobre la herencia, y lo pagan solamente los multimillonarios y milmillonarios. Fue creado en 1916 para frenar la concentración de riqueza y de poder.

«¿Así que tenía razón Cohn al decir que solo los tontos pagan el impuesto de sucesiones?, pregunto a Thompson. Mi madre me enseñó a no decir nunca la palabra «idiota».

Esperaba una confirmación por parte de Thompson, pero él dio otro enfoque a su respuesta. «Si tu objetivo consiste en transferir a tus descendientes una cantidad obscena de riqueza, una fortuna que no podrán consumir las cuatro generaciones siguientes, entonces esa afirmación es correcta». Es evidente que el hecho le disgusta.

«Se pueden proteger incluso miles de millones del impuesto de sucesiones pagando a asesores una relativa miseria para que implementen una complicada planificación fiscal», dice Thompson. «Pero para los que no están obsesionados con acumular riqueza, pagar el impuesto de sucesiones no significa una idiotez.» Thompson señala que cuando Cohn hizo esa afirmación, la cantidad exenta del pago de ese impuesto eran 10 millones de dólares. Como consecuencia de la reforma fiscal de 2017, la exención se elevó a más de 11,4 millones por persona y a 22,8 por una pareja que declarara conjuntamente. Cualquier contribuyente que estuviera por debajo de ese umbral no estaría sujeto al pago del impuesto.

«En todo caso, cualquier persona que superase ese umbral podía llegar a la conclusión, sin ser un idiota, de que la fortuna que dejaba a sus hijos sin hacer ningún esfuerzo por eludir el impuestoera más que suficiente como para proporcionarles felicidad y bienestar. He tenido muchos clientes que han preferido hacerlo así, después de que se les advirtiera de que podían evitar el pago del impuesto de sucesiones incluso sobre cantidades de dinero mucho mayores».

En un sentido un poco extraño, me siento más optimista después de

hablar con Thompson. Sé que no está solo, que hay cientos y quizá miles de trabajadores insatisfechos en la Industria de la Defensa de la Riqueza. Pero un poco de conocimiento es peligroso, y estoy deseando saber más acerca de los útiles que contiene la caja de herramientas de la defensa de la riqueza.

---

1 Harrington, 2016.

2 Entrevista del autor a Brooke Harrington, 15 de marzo, 2017.

3 Entrevista del autor a Brooke Harrington, 15 de marzo, 2017.

4 Chuck Collins, «Agents of Inequality: How Wealth Managers to the Super-Rich Undermine Society and What We Can Do About It», *The Nation,* 21 de junio, 2017.

5 Winters, 2011, pp. 18-19.

6 Romain D. Huret, *American Tax Resisters* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014), p. 25.

7 Ezra Parmalee Prentice, después de casarse con la hija de John D. Rockefeller Sr., Alta, se unió a la firma en 1901. Winthrop Aldridge se unió a la firma en 1907, después de que su hermana se casara con John D. Rockefeller Jr.

8 Sobre la historia de Milbank Tweed Hadley McCloy. http://www.fundinguniverse.com/company/histories/millbank-tweed-hadley-mccloy-history/.

9 Conversación con Johnathan Blattmachr y Bill Gates Sr., 25 de febrero, 2001.

10 Jeffrey Winters encontró la cita anterior en la página web de Withers. Winters, 2011, p. 220. Véase la cita actual: www.withersworldwide.com/practice-areas/personal/tax.aspx

11 Las cinco firmas con sede en Londres que forman el círculo mágico son Allen & Overy, Linklaters, Freshfields Bruckhaus Deringer, Slaughter and May y Clifford Chance. Véase: Alexandra Rogers, «One Essex Court is the go-to set for litigation heavyweights», *The Lawyer,* 14 de diciembre, 2017.

12 David Cay Johnston, *Perfectly Legal: The Covert Campaing to Rig Our Tax System to Benefit the Super Rich – and Cheat Everyone Else* (Nueva York: Portfolio, 2003), p. 5.

13 American Bar Association, «Real Property, Trust and Estate Law Section», *American Bar Association.*

14 Ben Seal, «The 2018 Am Law 100 by the Numbers», *American Lawyer,* 24 de abril, 2018. Sobre las cuatro firmas, véase Markovitzs, *Meritocracy Myth,* p. 54 y notas en la p. 327.

15 Society for Trust and Estate Planners, Directory. https://www.step.org-step-directory?tabs=search_branches.

16 Entrevista del autor a Brooke Harrington, 15 de marzo 2017.

17 Hilary Leav, «How Many Family Offices are there in the United States?», *Family Office Exchange,* 9 de agosto, 2019.

18 El autor basa su estimación en el tamaño de la Industria de la Defensa de la Riqueza de Estados Unidos, de 4.000 *family offices* con una media de quince empleados.

19 Thomas Torslov, Ludvig Wier y Gabriel Zucman, «The Missing Profits of Nations», Working Paper N. 24701 (National Bureau of Economic Research, 2018). https://www.nber.org/papers/w24701.

20 Véanse los informes sobre «la filantropía de los muy ricos», entre ellos: «Gilded Giving 2018: Top Heavy Philanthropy and It's Risks to the Independent Sector», Institute for Policy Studies, noviembre de 2018, www.inequality.org/great-divide/gilded-giving-top-heavy-philanthropy-and-its-risks-to-the-independent-sector/; «Warehousing Wealth: Donor-Advised Funds Sequestering Billions in the Face of Growing Inequality», Institute for Policy Studies, 25 de julio, 2018. www.ips-dc.org/report-warehousing-wealth/, y Anand Giridharadas, *Winners Take All: The Elite Charade of Changing the World* (Knopf, 2018).

21 Véase Matthew Stuart, «The Birth of the New American Aristocracy», *The Atlantic,* junio de 2018.

22 Richard Reeves, *Dreamhoarders: How the American Upper Middle Class is Leaving Everyone Else in the Dust, Why That is a Problem, and What We Can Do About It* (Brookings Institution Press, 2017).

23 Steve Brill, «How the Boomers Broke America», *Time,* 17 de mayo, 2018.

24 Stuart, 2018, p. 38.

25 C. Dalton Thompson me dijo que algunos prefesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza se encuentran entre el 0,1 por ciento superior, incluso entre el 0,01 por ciento. Éstas no son personas que se muevan exclusivamente por dinero; simplemente les gusta ser realmente buenos en algo. Las recompensas económicas son una forma de reconocimiento de su éxito. El desarrollo de una estructura de elusión de impuestos es un juego mental y un reto.

26 Maya Perry, «Netflix Hits Back at Mossack Fonseca Defamation Lawsuit», *Organized Crime and Corruption Reporting Project,* 17 de octubre, 2019. Véase también: Elida Moreno, «Panama Papers Law Firm Sues Netflix over Film Based on Scandal», *Reuters,* 16 de octubre, 2019.

27 Véase además, sobre la operación encubierta de Global Witness, https://www.globalwitness.org/en/press-releases/undercover-investigation-american-lawyers-reveals-role-overseas-territories-moving-suspect-money-united-states/. La transcripción del episodio de *60 Minutes* se encuentra en: https://www.cbsnews.com/news/anonymous-inc-60-minutes-steve-kroft-investigation/.

28 Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Penguin, 2019), pp. 56-57.

29 Julie Hirschfield Davis y Kate Kelly, «Two Bankers Are Selling Trump's Tax Plan. Is Congress Buying?», *The New York Times,* 28 de agosto, 2017.

3. Qué útiles contiene la caja de herramientas de la ocultación de la riqueza

> Durante mucho tiempo hemos mantenido que hay que centrarse en los que controlan la puerta de entrada al sistema financiero, que no son solo los bancos. Malas personas que tratan de invertir dinero en el sistema financiero utilizan abogados, contables, propiedades inmobiliarias, joyas y jets privados.
>
> STEFAN CASSELLA, Departamento de Justicia de Estados Unidos

«Cualquiera que trabaje en este campo guarda muchos útiles en su caja de herramientas», dice C. Dalton Thompson, el abogado y especialista en trusts que me está revelando los secretos del Río del Dinero. Él conoce la Industria de la Defensa de la Riqueza por dentro. Se ha ofrecido a darme clases sobre «la situación» en cuanto a evitar el pago de impuestos y la ocultación del dinero. Cuando le pido que me describa los útiles que contiene la caja de herramientas, suspira profundamente, como si tuviera que enfrentarse a la tarea de explicar la física cuántica a un niño de ocho años. «Trataré de darte una idea del panorama general sin entrar demasiado en los detalles», me dice. «Nos centraremos en los ricos y no en las multinacionales, ¿de acuerdo?»

«Claro», le digo, porque sé que las multinacionales tienen sus propios mecanismos para ocultar dinero, aunque algunas utilizan algunas de las mismas herramientas. Es importante entender que gravar a las empresas y gravar a las personas forma parte del mismo ecosistema, pero existe todo un universo de estrategias en torno a la fiscalidad de las multinacionales que son distintas de las que se utilizan para proteger una fortuna. Por ejemplo, compañías como Apple utilizan una técnica que he mencionado anteriormente, los «precios de transferencia», un truco que ha permitido a las multinacionales evitar el pago de alrededor de un diez por ciento de impuestos en Estados Unidos, aproximadamente entre 100.000

millones de dólares y 240.000 millones de dólares al año[1]. Apple tiene patentes de su propiedad –como por ejemplo el diseño de su iPhone– que pertenecen a una filial con sede en un país de baja o nula fiscalidad con respecto a los *royalties* procedentes de ese tipo de propiedad, como son Irlanda o los Países Bajos. La rama de Apple de Estados Unidos paga miles de millones a sus propias filiales *offshore* por el uso de la propiedad intelectual de la que es «propietaria» esa filial, reduciendo así los impuestos que paga en Estados Unidos.

¿Cómo protegen y ocultan los ricos –los propietarios últimos de las acciones corporativas– sus activos y minimizan sus ingresos sujetos a impuestos? Cuando el propietario de una fortuna acude a un despacho como el de C. Dalton Thompson, ¿qué relaciones y qué conocimientos especializados espera comprar?

«Empezando por lo más básico, existen trusts para la protección de activos y para eludir el pago del impuesto de sucesiones», dice Thompson. «En el nivel siguiente, están las compañías de responsabilidad limitada de Delaware, si lo que quieres es secreto y evitar impuestos. Para las grandes fortunas, tienes instrumentos *offshore* en paraísos fiscales que hacen posible la evasión fiscal y el secreto financiero».

Una defensa de la riqueza experimentada utilizará la mayor parte de estas herramientas. Si se mezclan diferentes capas de propietarios, y múltipes transacciones entre ellos, se hace prácticamente imposible rastrear los movimientos de fondos y de la propiedad. Por esa razón, cuando se filtran cantidades masivas de datos, los periodistas de investigación, ayudados a menudo por contables forenses, tardan años en abrirse camino en el laberinto de transacciones y diferentes capas de propietarios.

Compañías pantalla anónimas

Una herramienta clave es la compañía o corporación de responsabilidad limitada, registrada idealmente en una jurisdicción que no exige la divulgación del beneficiario último. Entre estas jurisdicciones se encuentran Delaware, en Estados Unidos, las islas Vírgenes Británicas, las Bermudas, Malta o cualquier otro de los sesenta países que han distorsionado sus leyes para atraer servicios financieros globales. En su testimonio prestado en 2009 ante el Senado de Estados Unidos, el investigador Jack Blum argumentó que sería imposible controlar la evasión de impuestos mientras no se revelara la identidad de los beneficiarios últimos. «El instrumento más importante de la caja de herramientas de cualquiera que trate de

ocultar dinero a las autoridades y al fisco es la empresa pantalla anónima», afirmó Blum[2].

El despacho panameño Mossack Fonseca –famoso por los «Papeles de Panamá»– se especializó en la creación de este tipo de empresas instrumentales. Nombraban *trustees* nominales que, a los ojos de la ley, eran la persona de contacto responsable de la compañía. Al final, a pesar de aparecer como propietarios legales, Mossack Fonseca no sabía quiénes eran los beneficiarios últimos de más del setenta por ciento de las 28.500 empresas activas a las que proporcionaba servicios[3].

Una empleada del despacho, una mujer panameña llamada Leticia Montoya, aparecía como directora nominal de más de 25.000 empresas en el registro de compañías panameño. En 2012, mientras solo le pagaban 4.800 dólares al año, estaba registrada como directora de 3.143 empresas pantalla. Firmaba miles de cartas de renuncia con las que se transferían los poderes a los verdaderos beneficiarios últimos[4].

Trusts

Los trusts son una entidad legal fascinante, anterior en el tiempo a la corporación. Los trusts pueden dificultar el conocimiento acerca del propietario de un bien, creando un «limbo de propiedad» ficticio (trataré este asunto más adelante). Desde la perspectiva de transparencia legal, la identidad del beneficiario último no tiene que ser revelada, y el *trustee* actúa en nombre de los intereses del beneficiario anónimo. Tengo un montón de preguntas que hacerle a Thompson acerca de los trusts, ya que parecen jugar un papel primordial en muchas operaciones de ocultación de dinero. «Va a ser una entrevista muy larga», imagino que piensa. Y no factura nada por estas horas.

Trusts benéficos y fundaciones

Las fundaciones pueden ser utilizadas como vehículos para la ocultación de la riqueza. No todas las fundaciones se constituyen como entidades benéficas sin ánimo de lucro. En muchos países en que rige el derecho continental, las fundaciones no benéficas constituyen una estructura de propiedad semejante a los trusts. En 2018, un grupo de profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza de New Hampshire se organizó para que fuera aprobada una ley que permitiera la creación de una nueva estructura de fundación

para la ocultación de riqueza a nivel global. La *New Hampshire Foundation Act* crea una nueva institución financiera híbrida en Estados Unidos, una fundación privada no benéfica que no exige la revelación de la identidad de sus beneficiarios últimos. En 2020, el Financial Secrecy Index global rebajó la calificación de Estados Unidos por la forma en que esta ley de New Hampshire abre una nueva puerta al blanqueo de dinero[5].

Activos de propiedad anónima

Los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza facilitan inversiones anónimas a sus clientes, activos que no aparecerán a su nombre porque son propiedad de *trusts,* empresas pantalla y otras entidades. Entre esos activos figuran jets, yates, viviendas de lujo en Miami o valiosas pinturas compradas en subastas de Christie's (véase capítulo 5, «La riqueza que se oculta en tu vecindario»). El dinero tiene que ir a alguna parte. Raramente permanece en un banco generando unos míseros intereses. El centro comercial más grande de Iowa ha sido adquirido recientemente por un *family office* anónimo de California. Como hemos señalado, aproximadamente un 40 por ciento de las inversiones directas extranjeras llegan a través de entidades pantalla anónimas.

Cuentas en jurisdicciones en que se aplica el secreto financiero

Una vez que se ha creado una entidad anónima que enmascara al beneficiario último o que arroja deliberadamente un activo al «limbo de propiedad» de un trust, hace falta un lugar donde almacenar el dinero. Se necesita una cuenta en un banco al que no le importe quién sea el dueño de ese dinero, o que esté dispuesto a guardar el secreto respecto a la identidad de su propietario. Las tristemente famosas «cuentas bancarias suizas» solían ser el destino preferido, al menos para los europeos y estadounidenses. Pero debido a las filtraciones y a la presión internacional, la actividad bancaria se está trasladando cada vez más *offshore,* a lugares menos escrupulosos respecto a la exigencia de información, lugares como las Bermudas. Desde hace diez años, cada vez son más los bancos de Estados Unidos que exigen la divulgación del beneficiario último. Los grandes bancos norteamericanos han mejorado su comportamiento como resultado de una mayor vigilancia, de las sanciones y del daño que sus prácticas causaban a su reputación. Basándose en las regulaciones impuestas en Estados Unidos con el título «Conoce a tu cliente», se han concentrado

en la tarea de minimizar los riesgos, rechazando a clientes sospechosos y aumentando la vigilancia.

En 2012, le fueron impuestas al HSBC, con sede en Reino Unido, varias multas por valor de 1.900 millones de dólares por no impedir el blanqueo del dinero procedente de los cárteles de droga de Latinoamérica. Como respuesta, HSBC contrató a expertos en el cumplimiento de la ley, multiplicó por cinco el número de empleados que supervisaban toda actividad sospechosa y mejoró su tecnología[6]. Otros grandes bancos a los que les fueron impuestas multas considerables fueron, entre otros, el Credit Suisse, multado con 2.600 millones de dólares por ayudar a clientes estadounidenses a evadir impuestos, el JP Morgan, multado con 2.600 millones de dólares por no detectar una señal de alarma en la estafa piramidal de Bernie Madoff, y el Deutsche Bank, probablemente el banco más irresponsable en cuanto a préstamos y a transparencia, que ha sido castigado durante años con sucesivas multas, una de ellas por valor de 2.500 millones de dólares[7].

El número de informes sobre actividades sospechosas presentados a las autoridades de Estados Unidos pasó de 60.000 en 2012 a más de un millón al año siguiente. Pero según el Bank Policy Institute, los organismos encargados de imponer la ley solo pudieron investigar aproximadamente un cuatro por ciento de esas alertas. Naciones Unidas calcula que solo se confisca un uno por ciento del dinero ilícito que existe en el sistema financiero[8]. Mientras que en todo el mundo los bancos han reforzado su vigilancia, la actividad opaca se ha trasladado a bancos más pequeños y a filiales nacionales de bancos internacionales. La mayor parte de los grandes bancos dependen de su asociación con «bancos corresponsales» radicados en otros países.

«Cuando los bancos comenzaron a minimizar los riesgos, otros bancos de segundo nivel aprovecharon la oportunidad», dice Sanford Brown, socio de Alston & Bird en Dallas y antiguo regulador bancario. «Si no tienes un banco corresponsal y nadie te quiere aceptar, tendrás que pagar más para encontrar uno que quiera aceptarte, lo cual hace el asunto más lucrativo para el que esté dispuesto a asumir el riesgo..

Una herramienta importante que manejan los defensores de la riqueza para ayudar a los clientes que quieren ocultar su dinero es su relación con pequeños bancos privados en múltiples jurisdicciones. Como ofreció Silkenat, ex presidente de la American Bar Association a un cliente potencialmente corrupto: «Podríamos proporcionarle una lista de países en los que el sistema bancario exige menos información detallada acerca del propietario o la procedencia de los fondos».

Existe un conjunto de herramientas que no son vehículos de propiedad en sí sino transacciones diseñadas para aparentar una actividad de negocio legítima. Estos instrumentos –agrupados bajo el nombre de «refugios fiscales»– incluyen a menudo la transferencia de un activo de una entidad a otra o una inversión en una operación de riesgo destinada a perder dinero sobre el papel. Lamentablemente, algunos de los mejores abogados y contables de nuestra generación se han dedicado a innovar en el laboratorio donde se crean las lagunas legales.

Existe ahora un abundante surtido de abreviaturas y acrónimos que designan transacciones diseñadas para parecer legítimas y crear ventajas fiscales. David Cay Johnston, que ganó el Premio Pulitzer por su información sobre impuestos publicada en *The New York Times,* ha estudiado durante décadas la manipulación del código fiscal. Muchas de las estrategias para eludir impuestos «se basan en la complejidad, el secreto y la compartimentación de la información, de forma que los asesores pueden alegar que no sabían que la totalidad de la transacción era un fraude»[9].

Jeffrey Winters escribe que la mayor parte de esas estrategias «generan pérdidas» para los oligarcas. Crean «falsas pérdidas sobre el papel para los contribuyentes, utilizando una orquestada serie de transacciones complejas que incluyen empresas pantalla, estructuras financieras, supuestos préstamos de muchos millones de dólares e inversiones deliberadamente opacas»[10].

Winters estudió el escándalo de la KPMG, que tuvo lugar entre 1997 y 2001 y que fue sometida a una importante investigación por parte del Congreso de Estados Unidos. KPMG ayudó a 350 clientes creando falsas pérdidas por valor de 84.000 millones de dólares, una media de 24 millones de dólares en pérdidas sobre el papel por cliente, lo cual dio lugar a un promedio de 8,3 millones en ahorro de impuestos por cada cliente con un total de 2.900 millones en defensa de la riqueza y en pérdidas para el Tesoro norteamericano. KPMG ganó 124 millones de dólares en honorarios, aproximadamente 350.000 dólares por cliente. KPMG, cuando fue descubierta, anticipaba sanciones de aproximadamente un diez por ciento por refugio fiscal o de 14.000 dólares por 100.000 dólares en ingresos protegidos. Desde el punto de vista de KPMG era un negocio lucrativo[11].

Los trusts sobre los que estamos aprendiendo se utilizan para ocultar riqueza con el fin de evitar el pago de impuestos de sucesiones, un impuesto que solo afecta realmente a la quinta parte

superior del uno por ciento más rico (0,2 por ciento). Tienen su propio surtido de nombres y abreviaturas, entre las cuales figuran Granter Retained Annuity Trusts (GRAT's), Crummey Trusts, Charitable Lead Annuity Trust (CLAT's) y unos cuantos más de los cuales no sabremos nada hasta una década después de que el dinero haya desaparecido.

Me resisto a preguntar a Thompson cuánto cobra por sus servicios. Aparentando que pregunto en nombre de un amigo, bromeo: «¿Cuánto costaría crear un sistema de *trusts* para 300 millones de dólares? ¿A cuánto ascenderían los honorarios?».

«Depende de lo complicado que quieras que sea el sistema», dice Thompson. «Podrían ser solamente 100.000 dólares, o podría ser 1 millón o quizá más. Los honorarios son secundarios. Aunque el patrimonio sea solo de 50 millones de dólares, los honorarios no son nada comparados con los impuestos que se eluden.»

La ocultación de riqueza aumenta mientras crece la desigualdad

Vale la pena detenerse un momento para reconocer que una gran parte de esta actividad –las empresas pantalla, el sistema *offshore,* la creación de trusts– ha crecido enormemente desde los años setenta y ochenta. Los ricos siempre han intentado –y generalmente lo han conseguido– crear sus propias normas preferentes. Pero este proceso ha sufrido una metástasis y ha llegado a un estado muy avanzado, debido en parte a la aceleración de la concentración de riqueza y poder que ha tenido lugar en las últimas cuatro décadas. Y nada impide suponer que con la crisis actual del Covid-19, y sus consecuencias, la riqueza que busque una salida será aún mayor.

El resultado es una «carrera hacia el abismo» entre jurisdicciones con respecto a quién ofrecerá las condiciones más ventajosas para la ocultación de la riqueza en los términos menos onerosos. La práctica de la Industria de la Defensa de la Riqueza se está beneficiando de la competencia entre jurisdicciones allá donde existe una discordancia entre el poder del capital globalizado y la capacidad debilitada de reguladores y actores políticos. El capital global busca los eslabones más débiles en su movimiento hacia las sombras.

Por ejemplo, en el terreno de los «trusts para la protección de activos», una insidiosa innovación de la que hablaremos más adelante, jurisdicciones *offshore* como isla Nieves, las islas Cook, las islas Caimán y las islas Vírgenes Británicas llevan décadas compitiendo en cuanto a la manipulación y la mutación de los trusts. Con el fin de no

quedarse atrás, algunos estados de Estados Unidos, como Alaska, Dakota del Sur y Delaware, se han unido a la carrera para traer *onshore* los beneficios de esa manipulación, lo cual convierte la tarea de corregir el sistema en un tremendo reto. Si los responsables de las políticas tratan de elevar el nivel de exigencia en un lugar –prohibiendo un tipo determinado de trust fraudulento o exigiendo la divulgación de la identidad del beneficiario último–, las islas Cook estarán siempre ahí, dispuestas a rebajarlo.

Las jurisdicciones con exigencias más bajas son generalmente lugares con una población reducida en los que el aparato del gobierno es presa de una pequeña industria de profesionales de la ocultación de la riqueza que ofrecen servicios financieros. Así ocurre en el caso del refugio para deudores de Belice, o en el caso de los que manipulan los trusts de Dakota del Sur. Sus propuestas para una «reforma de la ley de trusts» son ratificadas por organismos gubernamentales sometidos a esas industrias.

En Estados Unidos podemos culpar al hiperfederalismo de la carrera hacia el abismo. Los llamados «derechos estatales» permiten a algunos estados convertirse en paraísos fiscales *onshore* mientras que otros tratan de mantener un nivel de exigencia más alto. Pero esta discrepancia crea también oportunidades para la vergüenza y la rendición de cuentas, como veremos más adelante en la sección dedicada a las soluciones.

Delaware y las empresas pantalla

Como primera jurisdicción del país en que existe el secreto financiero, Delaware es el eslabón menos fiable en los esfuerzos de Estados Unidos por llevar a cabo reformas en cuanto a la transparencia. Otros estados han intentado imitar a Delaware, entre ellos Wyoming, Dakota del Sur y Nevada. Pero no hay nada exactamente igual a Delaware. El experto en transparencia Richard Murphy cree que este estado es la mayor fuente de entidades pantalla anónimas de todo el mundo. Como observa Leslie Wayne en *The New York Times* «Grandes corporaciones, pequeños negocios, pillos, bribones y gente aún peor, tienen ahora una dirección en Delaware, donde esperan minimizar sus impuestos, sortear las normas, influir en tribunales favorables o, en caso de necesidad, ocultar su rastro»[12].

Desde su fundación, Delaware creó una gran industria de servicios para empresas, y los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza se han aplicado a protegerla. Cuentan con un tribunal favorable a las corporaciones, el Delaware Chancery Court, que

despacha rápidamente cualquier oposición a las normas vigentes. Sin embargo, en los últimos años, Delaware, el «primer estado», se está viendo en una situación embarazosa. Una increíble cantidad de actividad delictiva ha trasladado sus entidades de propiedad a sociedades de responsabilidad limitada de Delaware.

La tristemente famosa página web de prostitución y trata sexual de niños, Backpage.com LLC, era una entidad de Delaware[13]. Conocida como «El principal burdel online del mundo», estuvo implicada en casi tres cuartas partes de los 10.000 informes sobre trata de niños que recibía anualmente el Centro Nacional para Niños Desaparecidos y Explotados. Incluso después de que las autoridades federales clausuraran la operación y detuvieran a sus fundadores, la compañía aparecía clasificada en la lista del Departamento de Estado de Delaware como «en regla»[14]. Entre otros escándalos relacionados con las empresas pantalla de Delaware, figuran el caso del narcotraficante mexicano El Chapo, un enorme desfalco relacionado con un fondo soberano de inversión malayo, el fraude piramidal y esquema Ponzi de Madoff y otras oscuras actividades del narcotráfico[15].

El asesor especial del Departamento de Justicia Robert Mueller descubrió que el ex jefe de campaña de Trump, Paul Manafort, y el asesor político Rick Gates utilizaban nueve sociedades de responsabilidad limitada y corporaciones de Delaware para ocultar a las autoridades de Estados Unidos millones recibidos de Ucrania[16]. Cuando, antes de las elecciones de 2016, pidieron al ex abogado y muñidor de Donald Trump Michael Cohen que transfiriera 130.000 dólares a la actriz de cine pornográfico Stormy Daniels para pagar su silencio, Cohen utilizó una sociedad de responsabilidad limitada registrada en Delaware para facilitar la transacción[17]. Un alarmante número de modernas historias delictivas conducen a las estructuras corporativas de Delaware.

Malos vecinos

Imaginemos que Delaware es el propietario absentista de una casa situada en un barrio, por otra parte agradable, habitado por vecinos que tienen hijos y nietos. Mientras que los demás vecinos cuidan de sus casas –cortando el césped, sacando a la calle el cubo de la basura–, Delaware llena su casa de inquilinos desagradables, incluyendo traficantes de droga, pedófilos, tipos que organizan fiestas que duran toda la noche e indeseables que hacen ruido veinticuatro horas al día, tiran residuos malolientes al jardín, disparan fuegos artificiales a la una de la madrugada y atraen actividades delictivas al barrio.

Delaware destruye la calidad de vida para todo el vecindario, pero cuando los vecinos se quejan al propietario absentista, no ocurre nada. Dice que cobra una buena cantidad en alquileres porque está dispuesto a admitir como inquilino a *cualquiera*. Él no vive en ese barrio, así que no sufre las molestias, y cuando los vecinos avisan a la policía, la policía viene. Pero Delaware y sus agentes de la «defensa de la riqueza» la han comprado para que no obligue a cumplir las normas. Delaware es un mal vecino.

Mientras tanto, otras ciudades y barrios están aprobando ordenanzas e imponiendo normas para expulsar al narcotráfico y al tráfico sexual, mantener la tranquilidad y tomar medidas contra los indeseables. ¿Adónde va entonces un delincuente molesto y ruidoso? Va a la casa de Delaware donde todo vale. Como resultado, Delaware cobra un alquiler cada vez mayor. Un día, otra casa del barrio, Nevada, decide que quiere una parte del pastel, se convierte también en casero absentista y ofrece un alquiler más bajo a los delincuentes. Dakota del Sur ve la posibilidad de ganar dinero y alquila su casa también. No hace falta que diga más, ya se hacen una idea.

Además del secreto, otra gran atracción de Delaware es el ahorro en impuestos. «En Delaware las empresas pueden convertir los ingresos sujetos a impuestos en ingresos exentos de impuestos y utilizar después ese proceso para reducir su carga impositiva en otros estados», dice Bradley P. Lindsey, catedrático de Contabilidad de la Universidad Estatal de Carolina del Norte y coautor del estudio *Exploring the Role Delaware plays as a Domestic Tax Haven*. «Delaware no grava ciertos intangibles que generan beneficios, como marcas registradas, *royalties, leases* y propiedad intelectual. Sin embargo, esos mismos intangibles pueden formar parte de una estrategia fiscal que permite que sean clasificados como deducciones en otros estados, reduciendo allí la factura tributaria de la empresa»[18].

Hay estados que sufren grandes pérdidas por culpa de Delaware. La «laguna legal de Delaware» ha permitido a las empresas reducir a lo largo de una década los impuestos que pagan a otros estados por valor de aproximadamente 9.500 millones de dólares, trasladando *royalties* e ingresos a compañías tenedoras con sede en Delaware. WorldCom utilizó esa laguna legal para reducir el pago de impuestos estatales en 20.000 millones de dólares gracias a un activo intangible llamado «previsión administrativa»[19]. ¡No cabe duda de que eludir todos esos impuestos supuso una buena previsión administrativa!

Muchos sueldos dependen del sistema de Delaware

Al intentar conseguir que Delaware cambie, resulta útil reflexionar sobre el famoso dicho de Upton Sinclair: «Es difícil conseguir que un hombre comprenda una cosa cuando su sueldo depende de que no la comprenda». La Industria de la Defensa de la Riqueza gana miles de millones en sueldos que dependen de no comprender qué hay de moralmente perverso en el sistema que utilizan.

Casi la mitad de las empresas estadounidenses están registradas en Delaware. En ese estado hay más compañías que personas: 1,3 millones de entidades y 960.000 habitantes. Solo en 2017 se constituyeron allí más de 198.000 entidades, más de la mitad de ellas como sociedades de responsabilidad limitada. Un edificio, situado en el 1209 de Orange Street de Wilmington, es el buzón de correo de más de 285.000 compañías[20]. Esta industria genera para el estado 1.300 millones de dólares en ingresos directos anuales, aproximadamente un veintiocho por ciento del presupuesto de Delaware. Bill Freeborn, ex director de la Delaware Division of Corporations, sostiene que los beneficios financieros son mucho mayores gracias al impuesto sobre la renta con que se grava a todos, «desde mensajeros y proveedores de *catering*» a «abogados y hombres de negocios bien remunerados que se ganan la vida trabajando en el sector de los servicios legales».

Freeborn celebra otra fuente de ingresos de Delaware que procede de su descomunal registro de sociedades. Cerca del ocho por ciento de los ingresos del ese estado, aproximadamente 500 millones de dólares al año, proceden de la recuperación de bienes abandonados. Sirviéndose de un proceso llamado *escheatment* (reversión), Delaware examina activamente los libros de las sociedades constituidas dentro de sus fronteras en busca de activos que no hayan sido reclamados por sus propietarios. «Mientras otros estados se apropian de propiedades abandonadas», escribe el periodista de Delaware Karl Baker, «el papel excepcional que juega Delaware como la meca del país en cuanto a constitución de sociedades –es la sede de dos terceras partes de las 500 compañías de *Fortune*– significa que absorbe una enorme cantidad de ellas»[21]. En 2016, un tribunal federal declaró anticonstitucionales las técnicas agresivas de estimación de impuestos y recuperación de bienes, un «engaño» que «sacude a la conciencia»[22]. Freeborn aplaude que la mitad de los dólares que ingresa como impuestos el estado procedan de «dinero importado». «Piénsenlo ustedes», reflexiona. «Los residentes en Delaware solo pagamos 50 centavos por cada dólar que recibimos en servicios»[23]. Ésta es una de las razones por las que en Delaware no se gravan las ventas y los impuestos son bajos para las empresas. Delaware debería llamarse el «El primer estado de los gorrones».

Información básica sobre los trusts

El primer útil que mencionó Thompson con referencia a la caja de herramientas del profesional de la Industria de la Defensa de la Riqueza fue el trust para la protección de archivos. Los trusts son un elemento fundamental del aparato de extracción del caudal del río de la riqueza, como los cubos. Sin necesidad de asistir a clases nocturnas para convertirse en abogado especialista en trusts, es esencial comprender cómo se utilizan para crear un «limbo de propiedad» ventajoso para los ricos que ocultan sus activos. El trust es una estructura que permite al dueño de una fortuna crear la ficción de que se deshace de sus bienes o de su dinero mientras sigue disfrutando de unos y otro como si continuara siendo el dueño de ellos (porque de alguna forma lo es).

Para la mayoría de la gente, cuando da algo a alguien, ese algo deja de pertenecerle. Si yo doy 1.000 dólares y mi quitanieves a Miguel, he renunciado a mi derecho de propiedad sobre ellos. Ahora le pertenecen a él. Esos 1.000 dólares no son un préstamo. No puedo recuperarlos. Y si quiero pedirle prestado el quitanieves, él decidirá si quiere o no quiere prestármelo. Miguel tiene ahora la propiedad y el uso de esos bienes. He renunciado al «dominio» que tenía sobre ellos, por utilizar el término legal. En este caso, está moral y legalmente claro qué me pertenece a mí y qué pertenece a Miguel.

El problema se plantea cuando los muy ricos –y los que defienden su riqueza– diseñan deliberadamente normas y estructuras legales opacas que enturbian la cuestión de la propiedad. Digámoslo claramente: lo hacen con la intención de proteger y conservar la fortuna de sus clientes. Los defensores de la riqueza les dirán que los fines de los trusts son legítimos. Les hablarán apasionadamente de padres que quieren crear un trust para que las necesidades de su hija inválida queden cubiertas cuando ellos fallezcan. O de cómo lo han creado para proteger a un hijo despilfarrador que si recibiera toda su herencia de una vez se la gastaría entera en un fin de semana de borrachera en Las Vegas. Es cierto que éstas son circunstancias reales que exigen una estructura que puede ser un trust, por ejemplo un Trust para Necesidades Especiales o un Trust para Despilfarradores, pero estos fines legítimos se han utilizado para justificar todo un mundo de trusts diseñados para ocultar la riqueza y reducir los impuestos.

Los trusts son un acuerdo medieval basado en la solidaridad social vigente entre las élites dominantes de la época. Si yo fuera un caballero blanco anglosajón a punto de dejar mis posesiones para ir a

combatir en una guerra santa, me preocuparía lo que pudiera ocurrirle a mi feudo en caso de no regresar. Dejar mis bienes a mi esposa sería imposible, porque las mujeres no tenían derecho a la propiedad. Así que decido hacer un pacto –un «trust»– con Arthur, un caballero vecino (no el Arthur en el que están pensando). Si no vuelvo, Arthur, como mi *trustee,* actuará en mi lugar haciendo lo que haría yo y cuidando de mi familia. Probablemente sellaríamos este acuerdo con un juramento y algún ritual de sangre, ya que no habría abogados que redactaran montones de documentos cobrándome 400 dólares la hora[24].

La ley de trusts precede al moderno derecho anglosajón, pero ha evolucionado hasta convertirse en algo que, generalmente, tiene tres componentes: el *«settlor»,* es decir, el caballero que crea el trust y fija las condiciones; el *trustee,* la persona autorizada para actuar en mi ausencia, y el «beneficiario», mi familia, que quedaría a cargo del *trustee* en mi ausencia. Algunos trusts incluyen un «protector», una persona nombrada en el acuerdo para dirigir o controlar al *trustee* en relación con la administración del trust.

Si, después de servir a Dios y a mi país, vuelvo a casa en perfectas condiciones físicas y mentales, «revocaré» el trust asumiendo de nuevo la propiedad y el control de mis dominios. (Probablemente también habrá para esta ocasión un bonito ritual que incluya sangre y algún juramento.) Si no vuelvo –o vuelvo en un estado de confusión mental–, mi *trustee* seguirá encargándose de mis asuntos y finalmente tomará la decisión acerca de quién heredará mis bienes.

Si usted no se reconoce en esta historia –porque es una mujer, o una persona de color, o sus antepasados han sido propiedad de alguno de esos personajes–, no será por accidente. Éstos son los sistemas de privilegios y dominación que han servido para extraer la riqueza de la gente común y protegerla una vez extraída. Este tipo de contrato continúa existiendo en países en que rige el derecho anglosajón, en los que las familias que pertenecen a una dinastía adinerada utilizan los trusts para transmitir la riqueza y protegerla de amenazas externas como son los impuestos. Algunas de las intrigas que se desarrollan en torno a Downton Abbey, al menos en la parte de arriba, se refieren siempre a quién va a heredar la fortuna y a quién va a ser excluido del trust. Lo que los hace especialmente útiles desde el punto de vista de la preservación de la riqueza es la forma en que dividen o redefinen la propiedad.

Como puede explicar cualquier estudiante de leyes, la propiedad es un «conjunto de derechos». Es posible separar la propiedad del uso, etc. Puedo ser el propietario de la tierra y arrendarla a alguien para

que la utilice durante 99 años. Pero yo sigo siendo el propietario. Desgraciadamente, en clase creí que el profesor había dicho «un conjunto de provechos» y estuve confundido durante semanas. Es obvio que no destaqué especialmente como estudiante de Derecho.

Pero hay que tener en cuenta, en el caso de los trusts, que técnicamente no son una estructura de propiedad legal sino más bien un contrato (aunque pueden ser registrados como propietarios de bienes reales). Imaginen que pongo mi propiedad, Collins Abbey, en un trust para beneficiar a mis hijos. ¿Sigo siendo el propietario desde la perspectiva del pago de impuestos de acuerdo con su valor? No. Aparentemente he «renunciado» a la propiedad y ya no tengo el dominio sobre ella. ¡No vengan a cobrarme a mí los impuestos!

¿Es el *trustee* el propietario? ¡Cielo santo, no! Él solo se ocupa de la propiedad. No se le pueden cobrar impuestos. ¿Son los beneficiarios los propietarios? Aún no. Quizá nunca lo sean; si se casan contraviniendo las condiciones establecidas por mí, el *settlor,* y en ese caso el *trustee,* entregará el dinero a otra persona. No se les puede cobrar impuestos.

Se ha creado un limbo para la propiedad. No hay ningún propietario. ¿A quién cargo los impuestos? Buena pregunta. Un siglo después, Collins Abbey sigue en un trust y en ese limbo de propiedad deliberado. Cuando en el Reino Unido los plebeyos tuvieron poder suficiente para cambiar las normas, calcularon cómo gravar las herencias y decidieron hacerlo en el momento en que el título pasaba al beneficiario.

Pero ¿y si el trust seguía siendo para siempre el propietario de Collins Abbey mientras sucesivas generaciones disfrutaban de su uso? Para resolver ese problema, los plebeyos aprobaron varias normas que tenían como propósito impedir que la aristocracia pudiera acaparar las mejores tierras y la propiedad privada para siempre. Por otra parte, estaban hartos de pagar una renta abusiva por unos terrenos que otras personas más afortunadas sencillamente heredaban.

Acuerdos como los trusts y el *leasing* están sujetos a la «norma contra la perpetuidad», que dice básicamente que no se pueden inmovilizar las cosas para siempre, que un acuerdo no puede seguir vigente más allá de la muerte de los que vivían cuando se creó –y pasados veintiún años de ésta–. Los plebeyos entendieron que los trusts perpetuos –fuera del alcance de la ley y los impuestos– ocasionarían problemas, como el de la propiedad dinástica y la concentración de riqueza, tierras y poder. Para que haya igualdad, o al menos oportunidades para todos, la riqueza dinástica debe ser dividida como cualquier otra forma de poder monopolístico. Y la

primera generación que profesó el capitalismo mercantil comprendió que la actividad comercial exige que ni la tierra ni los activos puedan ser inmovilizados para siempre.

El propósito de la «norma contra la perpetuidad» es que la mano muerta del pasado no controle a los vivos. Las normas creadas hace un siglo no deben gobernar a los que viven en otras circunstancias. Y desde la perspectiva de la igualdad, en algún momento mis nietos no deberían tener que pagar una renta a tus nietos, que nacieron siendo propietarios.

Pero avancemos hasta la actualidad. El mundo de los trusts ha evolucionado y se han creado nuevos instrumentos que los caballeros medievales no podrían reconocer. En lugar de juramentos de fidelidad, tenemos departamentos especializados en trusts, y miles de abogados, como C. Dalton Thompson, dedicados a preservar la riqueza dinástica mientras incrementan sus honorarios cada seis minutos[25].

Algunos Defensores de la Riqueza han estado trabajando a tiempo completo en «laboratorios de estafas» para crear nuevas mutaciones de trusts capaces de arrojar la cuestión de la propiedad a un «limbo» aún mayor con el objetivo de hacer imposible que se sepa con seguridad a quién pertenece un activo y quién es el responsable de él. Estados-nación enteros han sido secuestrados para conseguir esas mutaciones, estados que «dan al cliente lo que ellos quieren».

Veamos dos ejemplos de una oferta creciente de mutaciones de trusts. El «trust para la protección de activos» tiene muchas mutaciones, pero su objetivo básico consiste en enturbiar la cuestión de la propiedad lo bastante como para que nadie pueda reclamarla. Como hemos visto, envía la cuestión de la propiedad al purgatorio. Una versión de este trust, el *self-settled,* me permite ser al mismo tiempo el *settler* y el beneficiario, pero técnicamente yo no soy el propietario (en el lenguaje narcisista de hoy se llama apropiadamente el *selfie trust)*.

Por su parte, los «trusts con fines no benéficos» carecen de beneficiario específico, lo que los convierte en otra estructura que incluye «todos los derechos y ninguna responsabilidad». El profesor de Derecho de la Propiedad Lionel Smith, de la Universidad McGill, escribe: «De una forma menos evidente que los trusts de protección de activos, permiten disfrutar del beneficio de la propiedad mientras la protegen frente a acreedores legales».

Ésta es una de las formas en que funciona esta farsa. Yo doy mi mansión, mi yate y 1.000 millones de dólares a un «trust con un propósito concreto», un trust diseñado para crear la ficción de que *no* soy el beneficiario (porque no existe ningún beneficiario). Esta

estructura, en la que la cuestión de la propiedad queda en el «limbo», me permite secuestrar la riqueza y protegerla frente a cualquier reclamación (de las autoridades tributarias, de mis acreedores o de mi consorte). A los ojos de la ley, yo ya no soy el propietario de esos activos, no pago impuestos por ellos y no irán a parar a las manos de mis acreedores ni de nadie que pueda reclamarlos. Yo ya no soy el propietario, aunque haya creado un trust del que podría ser el beneficiario.

Dakota del Sur: meca mundial de los trusts dinásticos para la ocultación de la riqueza

«Ayudamos a familias dinásticas multigeneracionales.» «Piense como los Rockefeller», dice Matt Tobin en el Club de los Rotarios situado en el centro de Sioux Falls, en Dakota del Sur. Es un hombre alto, de sonrisa amable y cabello abundante. «Son en su mayoría familias con una fortuna superior a 1.000 millones de dólares, familias de segunda y tercera generación.»

Los propietarios de pequeños negocios y los banqueros presentes en el Club de los Rotarios estudian atentamente a Tobin mientras tratan de averiguar a qué se dedica exactamente. Su charla, «Una perspectiva general de la industria del trust en Dakota del Sur», ha atraído a un público muy variado a esta reunión semanal del club[26]. No parece que haya entre los asistentes ningún miembro de esas familias dinásticas milmillonarias que requiera sus servicios. Tobin trabaja para la South Dakota Trust Company, una firma de servicios financieros asociada con cuarenta y tres compañías especializadas en trusts, «algunas públicas, aunque la mayoría privadas, y también *family offices*».

Aunque Tobin es director de Operaciones y Consejero General de la South Dakota Trust Company, en este almuerzo del mes de mayo habla también en nombre de la South Dakota Trust Association, que representa a más de cien compañías especializadas en trusts y a una floreciente Industria de la Riqueza que da empleo en ese estado a 500 personas. En el año 2010, esas compañías gestionaron un total de 57.000 millones de dólares. En el 2020, estaban gestionando más de 350.000 millones[27]. Tobin narra a los rotarios una historia que aparece también resumida en la página web de la asociación[28]. Mientras él la presenta como una típica historia de emprendedores locales, para mí es una parábola de cómo los legisladores del estado han sido secuestrados por un sector diminuto de servicios financieros que han convertido Dakota del Sur en una meca global de ocultación

de riqueza.

En 1980, un abogado de Wisconsin, que representaba a una familia adinerada, propuso a esa familia trasladar sus trusts a Dakota del Sur para aprovechar el bajo nivel de regulación de ese estado y el hecho de que allí no existiera un impuesto estatal sobre la renta. La familia aceptó su consejo y trasladó sus trusts al «estado del monte Rushmore» antes de vender los negocios familiares ahorrando más de 12 millones de dólares en impuestos estatales. El abogado de Wisconsin dijo entonces a Bill Janklow, que había sido fiscal general de Dakota del Sur y era entonces el gobernador, que si conseguía que ese estado revocara la norma contra la perpetuidad, «habría hecho algo realmente grande» y convertiría Dakota del Sur en «la jurisdicción más importante en cuanto a trusts personales».

En su primer mandato como gobernador, Janklow presionó a la legislatura del estado para que cambiara varias normas con el fin de atraer la riqueza y los negocios. El estado revocó la «norma contra la perpetuidad», algo que la asociación describe como el acto de abrir la puerta a «que los bancos y las compañías especializadas en trusts de Dakota del Sur puedan proporcionar a sus clientes un importante beneficio añadido». Un beneficio que equivale al elixir de la inmortalidad para la riqueza dinástica.

Probablemente, será una frivolidad observar que, en otra época, los rotarios habrían sido los primeros en proteger su economía frente a la riqueza monopolística de las dinastías y habrían defendido la norma contra la perpetuidad. Pero tendrán que volver a aprender la lección. Esa norma, como afirma el periodista Nicholas Shaxson, «supone un freno democrático, arcano pero poderoso, que impide que grandes concentraciones de riqueza se transmitan de generación en generación retenidas en trusts»[29].

«La norma contra la perpetuidad *(Rule against perpetuities,* o RAP) importa porque obliga a liquidar los trusts», dice el abogado C. Dalton Thompson. «Eso significa que la riqueza retenida en una de estas estructuras no puede ser colocada para siempre fuera del alcance de los impuestos estatales y de las reclamaciones contra los descendientes de un patriarca adinerado.»

Desde el punto de vista de los profesionales de la defensa de la riqueza, la norma limita también sus propios ingresos. «Significaría que en algún momento el *trustee* dejará de ingresar sus honorarios», dice Thompson. «El problema de que algunos estados revoquen la norma contra la perpetuidad es que grandes cantidades de dinero podrán ahora concentrarse indefinidamente, exacerbando una situación de desigualdad ya bastante terrible. Lo cierto es que la

norma en sí era ya excesivamente tolerante. Permitía que un trust perdurara durante un siglo o más. Un siglo es mejor que 500 años, pero no mucho mejor».

Bajo el mandato del gobernador de Dakota del Sur, Bill Janklow, el estado estaba ya reformando las leyes en favor del Citibank. En 1980, el estado eliminó también las leyes aprobadas en los años treinta, la época del *New Deal,* que prohibían la usura, los préstamos abusivos y la imposición de tipos de interés exorbitantes. Por eso la mayoría de las compañías propietarias de las tarjetas de crédito más importantes tienen su sede en Dakota del Sur y por eso pueden cobrar a sus clientes tipos de interés superiores al veinte por ciento.

En 1993, un abogado especializado en trusts llamado Pierce McDowell publicó en la *Trust and Estates Magazine* un artículo titulado «El trust dinástico es la armadura que protege a las generaciones futuras». El artículo colocó a Dakota del Sur en el mapa de la ocultación de la riqueza y le valió un empleo a McDowell. El director ejecutivo del departamento de trusts y planificación de patrimonio del Citibank de Nueva York le contrató para que creara una compañía de trusts en aquel estado. Pocos años después, McDowell dejó el Citibank para fundar la South Dakota Trust Corporation. Durante los veinte años siguientes, esa industria creció y la reputación de Dakota del Sur se consolidó en el extranjero. Las familias adineradas comenzaron a crear «trusts dinásticos» allí, entre ellas la familia Pritzker de Chicago (hoteles Hyatt), los Carlson de Minnesota (hoteles Radisson), la familia Wrigley (herederos del magnate del chicle Willian Wrigley) y otras. Y ahora la riqueza anónima de los milmillonarios del mundo fluye hacia la floreciente industria que describe Matt Tobin.

«¿Cuál es la magia de la South Dakota Trust Company?», pregunta Tobin a su perpleja audiencia. «Ofrecemos el lugar y ofecemos servicios», una referencia a la ley de trusts que debió de pasar desapercibida para la mayoría de los rotarios presentes. «Hacemos el trabajo corporativo, lo organizamos, lo planificamos y nos ocupamos de observar la normativa. Trabajamos detrás del escenario, cumpliendo las responsabilidades fiduciarias.» Desde el punto de vista de la ocultación de la riqueza global, los cambios de regulación que ofrecen estados como Dakota del Sur o Delaware están socavando la tendencia global hacia una mayor transparencia y hacia el intento de frenar el blanqueo de dinero, la ocultación de bienes y la evasión de impuestos.

«Los que no podemos votar en las elecciones de Dakota del Sur abrigamos pocas esperanzas respecto a que cambien las leyes», observa el periodista Oliver Bullough en un largo trabajo de

investigación sobre los trusts en ese estado. «Pero si no hacemos nada para corregir el desequilibrio entre la riqueza mundial y la legislación local, nos arriesgamos a reforzar la desigualdad actual y a crear un nuevo tipo de aristócrata global, que no rinda cuentas ante nadie y cuya riqueza aumente constantemente, con graves consecuencias para la salud de la democracia liberal a largo plazo»[30].

Pervirtiendo el propósito de la ley de trusts

El propósito de la ley no es «dar al cliente» lo que quiere. El propósito de la ley es promover la justicia.

«Las reformas de la ley promovidas por el cliente son necesariamente cortas de miras», observa el profesor Lionel Smith dirigiéndose a un grupo de profesionales de la defensa de la riqueza. Smith es profesor de Derecho de la Universidad McGill. «Los clientes saben lo que quieren. No les importa mucho que sea bueno o no para la totalidad del sistema.» Sus observaciones constituyen un reto y una reprimenda a la Industria de la Defensa de la Riqueza:

> En las últimas décadas, las jurisdicciones *offshore* del mundo han convertido en negocio la respuesta a lo que pide el cliente. Y lo han hecho por medio de una fiscalidad baja, pero también por medio de instituciones legales que no existen en otros lugares. Y ahora algunas de esas instituciones están apareciendo *onshore,* en lugares como Alaska o Delaware. Esta conferencia es una llamada de atención con respecto a lo que está ocurriendo. Creo, tanto como cualquier otro, en la libertad de elección. Pero creo también que las normas del derecho privado reflejan verdades importantes acerca de la justicia entre las personas. Somos responsables de nuestras acciones, y la ley refleja ese hecho. O *debería* reflejarlo[31].

Smith apunta al problema de la creación de «una forma de propiedad que no tiene propietario [...]. Tú has decidido el fin y creado las condiciones del acuerdo, disfrutando así, mientras dure el trust, de una de las prerrogativas de la propiedad. Pero tus acreedores se ven privados de esa propiedad mientras ésta cumple tus deseos, tus metas y tus propósitos». Y resume: «Dar a una persona la capacidad de aislar sus activos de sus acreedores, sin límite alguno, me parece difícil de defender».

Smith califica también el proceso de creación de un trust de competición en «una carrera hacia el abismo», un abismo que quizá no tenga fondo. Da al cliente lo que quiere y te encontrarás una situación como la de un trust en las Bahamas: «¿Quieres un control absoluto sin un riesgo concomitante de responsabilidad y con una privacidad total?». Un despacho de abogados crea una nueva entidad legal y hace que los legisladores la promulguen. Así se crea una nueva mutación en la que no existe rendición de cuentas, como la Bahamas Executive

Entity.

En estos casos, la IDR participa activamente no solo en hacer posible que el cliente oculte su riqueza, sino también en conformar en beneficio propio las leyes de una jurisdicción. Según Smith, la ley de las Bahamas es un ejemplo de «cómo los profesionales del derecho promueven a menudo una reforma legislativa. Los profesionales pasan los deseos de sus clientes a los legisladores, que, por lo general, acceden a sus peticiones».

«En mi opinión, no es así como debería abordar una reforma legal una jurisdicción», dice Smith. «Pero ahí es exactamente adonde llegarás si decides competir con las jurisdicciones *offshore.»* Smith apela al American Law Institute para que corrija estos abusos. Termina su conferencia con una cita del primer libro de las *Institutas* de Justiniano: «Los mandamientos de la ley son éstos: vive honradamente, no hagas daño a nadie y da a cada uno lo que le corresponde»32.

---

1 Véase Kimberly Clausing, «Profit Shifting Before and After the Tax Cuts and Jobs Act», (Portland, OR: Reed College), 20 de enero, 2020. Véase también David Bain, «Family offices: investments under the spotlight», *Financial Times,* 20 de octubre, 2017.

2 Jack Blum, «Testimony before Senate Homeland Security». https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/TestimonyBlumREVISED20091105.pdf.

3 James Oliver, «Panama Papers: Mossack Fonseca was Unable to identify Company Owners», BBC, 20 de junio, 2018.

4 Crear una empresa fantasma con un titular nominal como Leticia Montoya refuerza la creación anónima inicial de la compañía. El beneficiario último mantiene la carta de renuncia previamente firmada para cuando desee recuperar el control de la empresa con objeto de transferir activos o disolverla. Obermayer y Obermaier lo explican perfectamente, 2017, pp. 171-172.

5 Tax Justice Network, «Financial Secrecy Index 2020 Reports Progress on Global Transparency», *Tax Justice Network,* 18 de febrero, 2020. https://www.taxjustice.net/2020/02/18/financial-secrecy-index-2020-reports-progress-on-global-transparency-but-backsliding-from-us-cayman-and-uk-promps-call-for-sanctions/.

6 Yalman Onaran, «Stung By Fines, Global Banks Beef Up Money Laundering Controls», *Bloomberg News,* 4 de abril, 2019.

7 David Enrich, *Dark Towers: Deutsche Bank, Donald Trump and An Epic Trail of Destruction* (Custom House, 2020).

8 Onaran, 4 de abril, 2019.

9 David Cay Johnston, 2006, citado en Winters, 2011, p. 240.

10 Winters, 2011, p. 240.

11 Winters, 2011, p. 241.

12 Leslie Wayne, «How Delaware Thrives as a Corporate Tax Haven», *The New York Times,* 1 de julio, 2012.

13 Scott Goss, «Delaware AG Matt Denn Moves to Shut Down LLCs Connected to Sex Trafficking Website Backpage», *News Journal,* 26 de noviembre, 2018.

14 En muchos estados, «en regla» puede significar simplemente que la LLC o compañía cumple con la declaración y el informe anual, paga su tarifa correspondiente e identifica al agente correcto. Pero podrían actuar de forma más rápida retirando una empresa evidentemente delictiva de su base de datos de compañías «en regla».

15 Departamento del Tesoro de Estados Unidos, «Treasury Sanctions Prominent Venezuelan Drug Trafficker», 13 de febrero, 2017. https://www.treasury.gov/presscenter/pressreleases/Pages/as0005.aspx.

16 Margie Fishman, «Mueller: Manafort, Gates Laundered Ukranian Money through 9 Delaware LLCs and Corporations», *News Journal,* 31 de noviembre, 2017.

17 Christina Jedra, «Civic Groups Want Independent Council to Look at Delaware's LLC Law», *News Journal,* 6 de agosto, 2018.

18 Citado en Samuel Rubenfeld, «Delaware Backs Overhaul of Shell Company Rules», *Wall Street Journal,* 25 de junio, 2018.

19 Wayne, 2012.

20 Samuel Rubenfeld, «Delaware Backs Overhaul of Shell Company Rules», *Wall Street Journal,* 25 de junio, 2018.

21 Karl Baker, «Taking Unclaimed Property Keeps Delaware Taxes Low – But Other States Cry Foul», *News Journal,* 22 de marzo, 2019.

22 Wilson Barmeyer y Mary Jane Wilson-Bilik, «Top Five Unclaimed Property Trends for 2020», *JD Supra,* 29 de enero, 2020.

23 Bill Freeborn, «Opinion: Delaware is in Real Trouble if it Loses Corporation-Revenue Dominance», *Delaware Online,* 10 de diciembre, 2018.

24 Algunos abogados amigos me dicen que actualmente los honorarios oscilan entre 400 y 1.000 dólares la hora, dependiendo del nivel de experiencia del abogado.

25 Mis lectores abogados difieren acerca del incremento de los honorarios, que oscila entre seis y quince minutos.

26 Matt Tobin, «Overview of South Dakota's Trust Industry», en el Club de los Rotarios de Sioux Falls, 20 de mayo, 2019. Estos comentarios se conservan en un vídeo en directo a partir del minuto 28. https://www.facebook.com/siouxfallsdowntownrotary/videos/1064004597122611/

27 Oliver Bullough, «The Great American tax haven: why the super-rich love South Dakota», *The Guardian,* 14 de noviembre, 2019.

28 South Dakota Trust Association, «The Story Behind SDTA», *South Dakota Trust Association*. https://sdtrustassotiation.org/about/.

29 Nicholas Shaxson, *The Finance Curse: How global finance is making us all poorer* (Vintage Digital, 2018), p. 207.

30 Oliver Bullough, «The Great American tax haven: why the super-rich love South Dakota», *The Guardian,* 14 de noviembre, 2019.

31 Lionel Smith, «Give the People What They Want? The Onshoring of the Offshore», *Iowa Law Review,* 103 (2018).

32 Primer libro de las *Institutas,* 21 de noviembre, 533.

4. Todo en el *family office*

> Los *family offices* podrían poner en peligro la estabilidad del sistema financiero. La combinación de los muy ricos con la opacidad y los mercados puede ser explosiva.
>
> *The Economist*

«En esta habitación hay un cuarto de billón de dólares de patrimonio neto», dice Daniel, que ha organizado el encuentro de una asociación de *family offices* celebrado en Martha's Vineyard. Aparte de ese hecho fuera de lo común, esta reunión podría ser un campamento de verano para adultos con coches deportivos. Cuarenta personas vestidas con ropa informal de verano se han congregado en un hostal. Hay una barra de desayuno con *muffins,* té helado, café y cuencos de cerámica griega llenos de barritas energéticas. Somos un grupo multigeneracional, formado en su mayor parte por blancos más unas cuantas personas del sudeste asiático.

Se define a los allí reunidos como «un grupo excepcional de individuos que hacen, piensan y hablan, personas activas e influyentes en áreas innovadoraspertenecientes a familias que poseen una riqueza extraordinaria». Entre los talleres programados figuran: «¿Qué significa crear un legado familiar?», «Reinterpretar la riqueza en tiempos de volatilidad» y «Lecciones que podemos aprender de *family offices* de cien años de antigüedad».

Como autor de *Born on Third Base: A 1 Percenter Makes The Case for Tackling Inequality, Bringing Wealth Home, and Committing to the Common Good,* he sido invitado a hablar acerca de cómo «traer la riqueza a casa». Mi invitación llegó después de varias horas de conversaciones telefónicas, por medio de las cuales los organizadores querían «conocerme» y asegurarse de que no iba a hacer a los participantes sentirse incómodos o culpables. Les aseguré que había hablado en otras reuniones de *family offices* y que había asistido a muchos encuentros de ese tipo. La reunión de 1983 en la que conocí a Dee había sido organizada por una asociación de *family offices* de la zona de Boston. Más tarde visité la empresa de la familia de Dee, situada en el distrito financiero de Boston. Desde entonces he aprendido que no es raro que el nombre de un *family office* no incluya

el apellido de la familia, por motivos de privacidad.

Por Dee supe que las familias que tienen mucho dinero forman sus propias empresas para que gestionen su fortuna. En lugar de contratar los servicios de múltiples firmas y compañías de inversión, traen esos servicios «a su casa» o, mejor dicho, «a su mansión». A principios de los años ochenta solo había un par de cientos de *family offices* que gestionaban los asuntos de viejas fortunas de Nueva Inglaterra. Desde entonces, el sector se ha multiplicado. Hoy, miles de esas barcas pescan en las aguas del Río del Dinero.

Orígenes de los *family offices* modernos

Los antecedentes de los *family offices* se remontan a varios siglos atrás, cuando los administradores reales gestionaban las fortunas de los monarcas. En las familias dinásticas europeas había organizaciones muy conocidas, como la «Casa de los Rothschild». El primer *family office* moderno fue creado a finales del siglo XIX por John D. Rockefeller para que gestionara la fortuna que había amasado con la Standard Oil.

Hay mucho que decir a favor de traer «a casa» los servicios financieros de una familia en lugar de contratar a una serie de despachos de abogados, banqueros y asesores. Como me explica Brooke Harrington: «En cuanto a organización en los negocios, hay una pregunta clásica: ¿Debo comprar las cosas o fabricarlas yo mismo?». Pone el ejemplo de cómo General Motors compró piezas durante décadas a Fisher Body. «En cierto momento decidió adquirir la empresa y convertirla en parte de GM.»

«Fue esencialmente la misma intuición que tuvo hace un siglo John D. Rockefeller», dice Harrington. Como su fortuna personal era tan enorme y compleja, contrataba a un ejército de abogados, contables y asesores, incluso para sus proyectos filantrópicos, con el fin de que se encargaran de sus asuntos. Con el tiempo se dijo: «Debería adquirirlos». El tipo de organización que resultó de aquella decisión fue el *family office,* una compañía de trusts privada, además de consultora, que abarcaba la totalidad de los servicios.

«De esta forma se reducen las asimetrías de información y los costes de las transacciones», dice Harrington, revelando su auténtica condición de experta en administración organizativa convertida en socióloga. «Cuando trabajas con expertos, siempre hay cosas que ellos conocen y tú no. Y puede que te preguntes, ¿me han dicho todo? Cuando eres lo bastante rico, dejas de hacerte esa pregunta y los conviertes en tus empleados». A un *family office* puede resultarle más

fácil, también, imponer la confidencialidad protegiendo así la privacidad de la familia.

Otras familias dinásticas siguieron el ejemplo de Rockefeller, incluida la familia de J. P. Morgan y otras con fortunas creadas durante la Revolución Industrial y la Edad de Oro de comienzos del siglo XX.

Boston se convirtió en un centro de *family offices* donde las antiguas familias de Nueva Inglaterra gestionaban discretamente sus asuntos alejados de los focos. Durante la Revolución Industrial, se convirtió en el Silicon Valley de la época. De la primera producción industrial surgieron enormes fortunas, distintas y mucho mayores que las que se basaban en la tierra. Los Cabot y los Lodge, con fortunas procedentes de la navegación, el comercio y los comienzos de la producción industrial, tenían tanto dinero que, literalmente, no sabían qué hacer con él.

El estado y las autoridades federales estaban desarrollando sistemas fiscales dedicados, inicialmente, a «reclutar» dinero para costear las guerras. Cuando esos sistemas comenzaron a funcionar, las autoridades se manifestaron, obviamente, muy interesadas en gravar esas grandes fortunas industriales.

«Los Cabot y los Lowell se sirvieron de profesionales para asegurarse de que el estado no se apropiaba de su dinero», dice Brooke Harrington. «Y en eso ha consistido desde entonces el trabajo de los gestores de patrimonio.»

Harrington me explica que, junto a las nuevas formas de producción –como la industria del algodón y de la lana de las ciudades de Lowell y Lawrence–, surgieron innovaciones legales y financieras dirigidas a administrar esa nueva riqueza. Por esa razón, Boston se convirtió en la vanguardia de la normativa legal y administrativa. «Gran parte de la ley referente a la administración de la riqueza privada procede del Boston de principios del siglo XIX porque allí era donde se encontraba la gente con dinero.»

Con el tiempo surgieron más *family offices* en Nueva York, Chicago y otros centros financieros, y durante el siglo XX varios cientos de familias adineradas crearon sus propias empresas familiares, que ahora atendían a terceras o cuartas generaciones.

Hoy, miles de familias de todo el mundo están creando sus *family offices*. Oprah tiene una, OW Management LLC. La familia milmillonaria Koch tiene otra, 1888 Management LLC, que gestiona un patrimonio neto de 100.600 millones de dólares[1]. El gestor de *hedge funds,* William Ackman, y el cofundador de Google, Sergey Brin, tienen cada uno la suya. Unos *family offices* atienden a un pequeño

clan mientras que otros se expanden. El del clan Mulliez, propietario de la cadena de supermercados Auchan, atiende a seiscientos miembros de la familia en Francia.

«Al parecer, todos los ricos quieren tener su propio *family office»,* dice David Rubinstein, cofundador milmillonario de Carlyle Group L.P., el gigante de la *private equity*. Él mismo está pensando en crear uno.

Generalmente, las familias o clanes que poseen más de 150 millones de dólares formarán un *single-family office* que gestione exclusivamente su fortuna, mientras que familias con solo 25 millones de dólares suelen contratar los servicios de un *multi-family office* que atiende a docenas de familias. En la actualidad, el Rockefeller Family Office original se ha convertido en una empresa multifamiliar con más de 250 familias como clientes.

Al tiempo que la desigualdad ha ido aumentando desde 1980, el número de *family offices* se ha multiplicado, reflejando el incremento del número de milmillonarios y la creciente concentración de riqueza en unos cuantos miles de familias en todo el mundo. Se calcula que en la actualidad el número de *family offices* en todo el mundo oscila entre los 7.000 y los 10.000. Más de la mitad de ellos han sido creados en los últimos quince años. Una organización que observa de cerca las tendencias entre las grandes fortunas del mundo es Campden Wealth, una asociación formada por *family offices*. Su división de investigación, Campden Research, estimó en 2019 que hoy existen 7.300 *family offices,* lo que supone un aumento del 38 por ciento con respecto a los dos años anteriores. Estas empresas gestionan aproximadamente 5,9 billones de dólares para familias que poseen unos 9,4 billones de dólares[2].

Tres cuartas partes de estos *family offices* tienen su sede en Norteamérica y Europa. Un millar de ellos tienen su sede en Londres y gestionan más de un billón de dólares en fortunas privadas[3]. La mayor parte están en Estados Unidos, donde se encuentran más de 3.100, es decir, el 42 por ciento de la totalidad global. Las zonas de mercados emergentes de Sudamérica, África y Oriente Medio alojan, según estimaciones, a unas 600.

Donde más rápidamente han crecido los *family offices* ha sido en Asia, con más de 1.300, creados, la mayoría de ellos, en la última década. El milmillonario chino Jack Ma, fundador del gigante del comercio electrónico Alibaba, y su mano derecha, Joe Tsai, compraron el equipo de los Brooklyn Nets de la NBA por 2.300 millones de dólares a través de su *family office* Blue Pool. Singapur y Hong Kong se encuentran entre los centros en los que más aumenta la gestión de

patrimonio por parte de los *family offices,* debido a la falta de rigor en el control y a que China produjo dos nuevos milmillonarios por semana en el año 2017[4]. Según *The Economist,* «el hecho de que el gobierno haya facilitado en gran medida los trámites burocráticos para atraer a un número mayor de *family offices* ha representado un estímulo para el crecimiento de Singapur»[5].

En la industria de los *family offices* se ha dado cierto proceso de consolidación, impulsado por los *multi-family offices* más agresivos y mayores. En noviembre de 2014, Fleming Family & Partners se fusionó con Stonehage, el primer *family office* de Sudáfrica. El clan Fleming incluye a los herederos de Ian Fleming, autor de los libros de James Bond y de un clásico para niños, *Chitty Chitty Bang Bang*. El hijo natural de esa fusión, Fleming Stonehage, que atiende a 250 familias, es el mayor *multi-family office* de Europa, Oriente Medio y África[6]. Estas instituciones opacas controlan hoy algunas de las mayores concentraciones de capital de inversión privada del planeta.

Concentraciones de dinero de las que nunca ha oído hablar

Son muchos los lectores que han oído hablar de bancos de inversión privada, fondos de inversión y firmas de *private equity*. Pero, probablemente, la mayoría nunca han oído hablar de los *family offices*. Y éstos prefieren que sea así. Son una parte fundamental de la infraestructura de la Industria de la Defensa de la Riqueza y su misión primordial consiste en preservar y transmitir la riqueza a través de las generaciones. No hay mucha información acerca de estas empresas, de forma que cuando se descubren periódicamente se habla de ellas como si de un secreto se tratara. «Clanes que poseen fortunas de nueve dígitos están invirtiendo cada vez más a través de firmas no reguladas conocidas como *family offices,* afectando al negocio de los bancos de inversión y de *private equity»,* denunciaba *The Wall Street Journal* en 2017. «Constituyen una fuerza disruptiva en Wall Street.»[7]

«Estas entidades, creadas para administrar grandes fortunas, pueden operar por debajo del radar y hacen sentir su presencia debido a su número creciente, sus abultadas carteras y su hambre de negocios.»

Los *family offices* son «lo más silenciosos posible y firman cheques por cantidades extremadamente grandes», declaró Ward McNally a *The Wall Street Journal*. McNally es tataranieto de Andrew McNally, cofundador de la editorial Rand McNally, especializada en atlas. «Somos la parte más importante en el campo de la inversión de la que la mayoría de la gente no ha oído hablar nunca», dice un ejecutivo de

un *family office* a *The Economist* en un artículo titulado «Los *family offices* se convierten en titanes financieros». Otro artículo publicado por *The Economist* lleva el siguiente título: «Cómo invierte el 0,001 por ciento»[8].

Este tono dramático es comprensible, dado tanto el secreto con el que operan como el hecho de que no tienen que rendir cuentas. No están registrados ni tienen que conseguir licencia alguna. Unos incluyen las palabras *family office* en su nombre y otros las evitan. Piensen en estas empresas como en bancos y asociaciones de inversión privada propiedad de una familia. Los focos de los medios y los reguladores no se centran en ellas porque parecen estar más interesadas en preservar las fortunas ya existentes que en acumular nueva riqueza. Pero eso está cambiando también conforme se adentran en el azaroso terreno de las finanzas.

No hay nada intrínsecamente diabólico en los *family offices*. Muchos de ellos proporcionan los trabajos y los servicios de administración de patrimonio más prosaicos. Pero cada vez hay más motivos para la preocupación. El objetivo de los *family offices* consiste en defender la riqueza, preservarla y conseguir que aumente a lo largo de generaciones; por lo tanto, llevan en su ADN una profunda inclinación en contra de cualquier cosa que pueda reducir o erosionar el capital, incluidos los impuestos. Para cumplir su misión, utilizan todos «los útiles que contiene la caja de herramientas» descrita por C. Dalton Thompson, herramientas que incluyen la administración del patrimonio básica y la planificación fiscal necesaria para maximizar herencias, defender los activos de la familia frente a ex cónyuges agraviados en caso de divorcio y preparar a la generación siguiente para la riqueza. Algunas se ocupan también de gestionar las actividades y fundaciones benéficas de la familia.

Conforme aumenta la desigualdad en todo el planeta, los *family offices* se ocupan de preservar la riqueza dinástica ocultando activos para siglos venideros. Como consecuencia, se han convertido en enormes concentraciones de capital privado anónimo no regulado. Según las estimaciones, administran más de seis billones de dólares, lo que equivale al siete por ciento de las bolsas de valores de todo el mundo[9]. Piénsenlo bien: concentraciones de billones de dólares de capital anónimo no regulado. ¿Puede salir algo mal?

Algunas funciones que ejercen estas empresas familiares son legítimas. Si la familia se centra en un negocio familiar ya existente, facilitar la sucesión constituye una tarea central, especialmente la transición del fundador del negocio a la generación siguiente. Lo que amenaza a muchos negocios que sobreviven a lo largo de múltiples

generaciones no procede del exterior –como la regulación o los impuestos–, sino de la dinámica familiar interna. «Generalmente, el castillo se desmorona desde dentro», dice Gao Hao, un experto del Centro de negocios familiares globales de la Universidad Tisnghua de Pekín[10].

Pero algunos *family offices* llevan a cabo una planificación y optimización de impuestos agresiva, lo cual les obliga a utilizar sociedades pantalla extranjeras, trusts familiares intergeneracionales opacos, cuentas bancarias en refugios fiscales *offshore* y técnicas de planificación financiera destinadas a convertir un tipo de ingreso (remuneraciones) en otro (rentas de capital o *royalties)* que puede ser gravado a un tipo más bajo. Como observa *The Economist,* «Los *family offices* son cada vez más complejos –la tercera parte de ellos tienen al menos dos ramas, haciendo así más fáciles las estrategias para reducir los impuestos».

El *multi-family office* Werner Capital, con sede en el Reino Unido, ayudó a una acaudalada pareja de Azerbaiyán a ocultar una fortuna sacada de ese país creando empresas fantasma y canalizando fondos a paraísos fiscales *offshore.* Jahangir Hajiyev, *chairman* del Banco Internacional de Azerbaiyán, recibió un sueldo de algo más de 70.000 dólares en el año 2008. Sin embargo, siendo ésa su única fuente de ingresos, él y su esposa Zamira gastaron una enorme cantidad de dinero entre el año 2003 y el 2015. Compraron un jet Gulfstream, un abono para un club de golf y una casa en el lujoso barrio de Knightsbridge. Zamira, en un acceso compulsivo de compras, gastó 725.000 libras en Harrods en joyas y ropa de diseño.

Como informó Bloomberg en el momento, «al parecer, la diferencia entre sus gastos y sus ingresos no impidió a un montón de abogados, contables, asesores de inversión y otros profesionales ayudar a la pareja a trasladar su fortuna, según documentos judiciales e informes financieros, desde una red de compañías *offshore* a activos en el Reino Unido»[11].

Mayordomos financieros

Algunos *family offices* ofrecen servicios de «conserjería» más personales, como organizar viajes, contratar jets privados y asegurarse de que las limusinas para el transporte en tierra lleven las bebidas y los *snacks* apropiados. Imaginen a Lady Gaga en una de sus giras.

«Para los ricos son como las navajas del ejército suizo», dice Ben Cowdock, de Transparency International, refiriéndose a los *family offices*. «Sirven para todo.»[12]

Las familias megarricas tienen, por lo general, múltiples propiedades que requieren servicio y administradores. El *family office* puede encargarse de estas operaciones domésticas –especialmente cuando el clan se traslada de Nueva York a Sun Valley–, asegurándose de que cocineros, personal de limpieza, chóferes y otros servicios están donde deben estar.

Cheryl Howard de Maitland Family Office, una de las grandes empresas multifamiliares de Sudáfrica, afirma que los ricos se están convirtiendo rápidamente en «ciudadanos globales» y necesitan servicios realmente internacionales que traspasen fronteras sin ningún problema. Cree que los *family offices* ofrecen más ventajas que los bancos, los fondos de inversión y las firmas de *private equity,* incluida «la gestión de efectivo a largo plazo y un toque más personal en cuanto a servicios de apoyo». Una vez ayudó a un cliente a elegir el color del interior de su nuevo Bentley[13].

Los *family offices* globalizados ayudan a los extranjeros a obtener visados de residencia, a adquirir propiedades inmobiliarias y a conseguir una plaza en los mejores colegios privados para sus hijos. Se encargan de la ciberseguridad de la familia y revisan sus facturas. Al parecer, algunas empresas dedicadas al servicio de yates son famosas por cobrar en exceso cuando creen que nadie va a revisar sus cargos.

Al comienzo de la pandemia del Covid-19, los *family offices* entraron en acción para proteger los activos de sus clientes y buscar refugios remotos para los miembros de la familia. Muchos de ellos, previendo una recesión económica, convirtieron inversiones en efectivo y buscaron beneficios en la sanidad. Otros desarrollan nuevos trusts y nuevas estrategias de ocultación de riqueza para sus clientes[14]. En situaciones en que no hay una emergencia, sus tareas pueden ser muy diferentes. Un empleado de un *family office* me dijo que se había pasado todo el día organizando el transporte de Boston a Dubái de un *golden retriever;* un rico heredero de una familia dinástica de Oriente Medio se había graduado en una universidad de la zona de Boston y tenía que enviar a su perro a casa.

Como apunta un periodista de *Bloomberg,* los *family offices* pueden encargarse de «alquilar jets y helicópteros, del servicio de mantenimiento de yates y de conseguir las mejores entradas para acontecimientos deportivos. Pueden incluso llegar a pasear a tus pomeranias»[15]. Son «mayordomos financieros» que proporcionan «superayuda… a los superricos». Preparar para la riqueza a los miembros de la generación siguiente incluye proporcionarles cultura financiera, ayudar a los jóvenes a salir de situaciones complicadas y guiar a las generaciones a lo largo de los inevitables ciclos familiares:

nacimiento, matrimonio, hijos, divorcio, nuevo matrimonio, nietos y muerte. En los *family offices* los niños aprenden acerca de la importancia de los acuerdos prematrimoniales como mecanismos para proteger la fortuna familiar.

Buenos empleos para la defensa de la riqueza

Para los que buscan empleo en la Industria de la Defensa de la Riqueza, trabajar en un *family office* resulta atractivo, tanto si acaban de llegar al mundo de las finanzas como si son veteranos. Según *Bloomberg Markets,* que entrevistó a dos especialistas en recursos humanos que buscaban candidatos para diversos empleos en *family offices:* «Trabajar directamente para algunas de las personas más ricas del mundo ofrece ventajas tales como viajar a bordo de superyates, pero a eso pueden acompañar dramas familiares y personalidades excéntricas».

Para personas que proceden de bancos de inversión, trabajar en un *family office* puede representar un gran cambio en cuanto a cultura y a mentalidad. «La voluntad y la actitud necesarias para estar a disposición de una familia puede representar un shock cultural», dice Paul Westall, uno de esos «reclutadores». Las familias pueden ser muy especiales en la elección de sus empleados. «Encontrar a una persona discreta con la que se pueda contar, una persona en la que la familia pueda confiar, es su principal preocupación, porque se juegan su supervivencia y la riqueza de generaciones enteras.»[16]

En lugar de trabajar durante setenta horas a la semana en una firma de *private equity* o de inversiones que cobra mucho por sus servicios, el trabajo en un *family office* puede resultar menos gravoso, según Ben Ingram, de la firma de recursos humanos Berwick Partners[17]. Pero implica un estatus menor que el que confiere el mundo de las finanzas. Trabajar en empresas financieras que piensan que «crean riqueza» proporciona una compensación económica mayor y un mayor prestigio cultural. Los *family offices* y otras ocupaciones relacionadas con la defensa de la riqueza tienen más que ver con «preservar el dinero». Aunque, como veremos, eso está cambiando rápidamente.

En años recientes, los *family offices* han atraído a expertos de distintas instituciones financieras por las ventajas que supone trabajar en un entorno menos regulado. En 2015, Thomas Pritzker, el presidente milmillonario de la Hyatt Hotels Corp., contrató a Joseph Gleberman, banquero de la división de *private equity* de Goldman Sachs, para que ayudara a dirigir su *family office*[18]. Greg Fleming, que fue considerado una vez el futuro líder de Merrill Lynch y Morgan

Stanley, pasó a trabajar para el Rockefeller Family Office.

Los profesionales en inversiones de los *family offices* se centran más en capital riesgo e inversiones alternativas que en el mercado de valores tradicional, y tienen además un equilibrio mayor entre su vida privada y el trabajo. Para los que quieren dedicarse a ayudar a los milmillonarios a ser más ricos, esta carrera es una opción. (Véase el epílogo, «Licenciados, no trabajéis para la Industria de la Defensa de la Riqueza de los milmillonarios».)

Cuanta más desigualdad, más defensa de la riqueza

Como he mencionado, la expansión del sector de los *family offices* está relacionada íntimamente con la desigualdad creciente y la vertiginosa concentración de riqueza en familias de «patrimonio neto ultraalto» *(Ultra-high net worth,* UHNW). Cuanto más profundas las aguas del Río del Dinero, más empleos encontrarán los defensores de la riqueza. En el año 2019 había en el mundo 2.153 milmillonarios con un patrimonio neto combinado de 8,7 billones de dólares[19]. Los 26 milmillonarios más ricos tienen, según Oxfam, tanta riqueza como el 50 por ciento menos rico de la humanidad[20]. En el 2019, había más de 20.000 personas en Estados Unidos que poseían 100 millones de dólares y más de 1.100 que poseían más de 500 millones. En junio de 2020, 640 milmillonarios estadounidenses sumaban, entre todos, más de 3.5 billones de dólares, el equivalente de la riqueza total de los 59 millones de latinoamericanos residentes en Estados Unidos[21]. Muchos de esos milmillonarios utilizan compañías de administración de patrimonio tradicionales como Fidelity, pero todos son clientes potenciales de un *family office*.

Con un traspaso intergeneracional de riqueza calculado en 68 billones de dólares durante los próximos treinta años, los *family offices* se hacen cada vez más necesarios[22]. La mayor parte de esos traspasos se darán en las regiones superiores del bosque de la riqueza, en familias que se encuentran entre el 0,01 por ciento. Familias con fortunas superiores a los cinco millones de dólares habrán transferido en el año 2030 a la siguiente generación unos 15,4 billones de dólares[23].

La expansión de los *family offices* obedece también a otros motivos. Tras la crisis económica de 2008, muchas familias ricas reevaluaron su organización financiera. La preferencia por una empresa propia respondió en parte a su decepción con respecto a gestores de inversión provocada por «escándalos relacionados con honorarios opacos y abusivos, y por el hecho de que los bancos antepusieran sus propios

productos a otros más caros»[24]. Un buen motivo para traer «a casa» los servicios financieros. En muchos casos, el aumento de una fortuna privada ocurre cuando los fundadores o herederos de un negocio hacen una oferta pública de acciones y se encuentran con grandes cantidades de efectivo que requieren una gestión. Piensen en Facebook o Uber cuando salieron a bolsa o en otras ganancias excepcionales imprevistas a partir de *start-ups*.

Carol Bernick creó su *family office* en 2002 para gestionar activos ajenos a la compañía familiar Alberto Culver, fundada por su padre y basada en la fabricación de productos para el cuidado del cabello. Pero cuando este negocio de productos de belleza fue vendido a Unilever por 3.700 millones de dólares, la fortuna de la familia aumentó súbitamente. Hoy, el *family office* Polished Nickel Capital Management LLC, tiene catorce empleados e invierte con otras familias y con firmas de *private equity*[25].

Para algunos muy ricos, el *family office* es un símbolo de estatus. Según *The Economist,* «los nuevos milmillonarios», especialmente los asiáticos, piensan que no pertenecen realmente al club si no tienen uno».

Los *family offices* protegen su estatus especial

El movimiento global a favor de una transparencia mayor puede tener consecuencias respecto al estatus especial del que gozan los *family offices*. Tras la crisis de 2008, el Congreso de Estados Unidos aprobó la *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act,* una ley que revocaba la exención de la que disfrutaban los asesores de *hedge funds* y otros fondos privados y les obligaba a registrarse en la Securities and Exchange Commission. Históricamente, los *family offices* habían estado excluidos de toda regulación bajo la *Investment Advisers Act* de 1940, una reforma posterior a la Gran Depresión.

Pasaron entonces a la acción para proteger su estatus. Formaron un *lobby,* la Private Investor Coalition, y trabajaron para que sus empresas fueran excluidas de la ley Dodd-Frank[26]. Según revelaciones de su *lobby,* gastaron en ello cientos de miles de dólares, aduciendo que «el propósito de los *family offices* es preservar la riqueza y llevar a cabo inversiones conservadoras y no tratar de ganarle al mercado»[27]. Consiguieron proteger su estatus especial, pero se impuso a la Securities and Exchange Commission la responsabilidad de definir qué constituía un *family office* para que pudiera ser excluido de la ley. Según la regulación, la familia se define de la manera siguiente:

Miembros de la familia. Miembros de la familia son todos los descendientes directos

(incluidos hijos por adopción, hijastros, niños de acogida y, en algunos casos, niños de los que se tiene la tutela legal) de un antepasado común (separado por no más de diez generaciones de la generación más joven de la familia), y los esposos o esposas, o equivalentes, de esos descendientes directos.

Después de diez generaciones, puede haber miles de descendientes del antepasado original, de forma que esta definición permite una enorme acumulación de bienes, especialmente si las medidas que ha tomado la dinastía para secuestrar la riqueza han sido efectivas a lo largo de las décadas. Mientras los *family offices* «no se ofrezcan al público como asesores de inversiones», no estarán sometidos a la supervisión de la Securities and Exchange Commission[28], pero pueden llevar a cabo actividades que sí están sometidas a esa supervisión, como son la inversión en oferta privada de valores y fondos de inversión, opciones sobre materias primas, permutas financieras y otros vehículos sujetos a regulación[29].

En Europa, los *family offices* han volado bajo el radar, pero han sido objeto de una publicidad no deseada tras la publicación de los Papeles de Panamá. La European Network of Family Offices, dirigida por François Mollat du Jourdin, secretario general de la asociación de los *family offices* franceses, fue creada para desempeñar un papel activo en cuanto a políticas públicas y en el terreno de los *lobbies*[30].

En el Reino Unido, las agrupaciones de estas empresas están formando un poderoso *lobby*. «Muchos *family offices* con sede en el Reino Unido consideran frustrante tratar con la Financial Services Authority (la principal autoridad reguladora en el Reino Unido) porque este organismo no entiende lo que hacen», dice Yogesh Dewan, director ejecutivo de Hassium Asset Management. «Los reguladores se centran más en la gestión de activos, *private equity, hedge funds* y bancos y no parece que les importen mucho las actividades de los *family offices*»[31].

Pero el movimiento en contra de los abusos que suponen los refugios fiscales está llevando la vigilancia a estas empresas familiares. «La exigencia de compartir una mayor información no solo procede de Estados Unidos», escribe Sarah Cormack, socia de Withers en el Reino Unido. «Incluso las jurisdicciones históricamente elegidas por la privacidad que ofrecían ahora soportan una carga mayor de cumplimiento de la normativa.»

Paul Golden observa: «Los *family offices* buscan regímenes que muestran una actitud más «relajada» con respecto a las normasno solo para minimizar la cantidad de información que tienen que compartir, sino también porque éstas se han diseñado generalmente para empresas comerciales y las exigencias pueden resultar onerosas y antieconómicas cuando se trata de inversiones familiares»[32].

Evidentemente, la normativa diseñada para grandes instituciones de inversión comerciales puede no ser la apropiada para un *family office* que gestiona 250 millones de dólares para una sola familia. ¿Pero qué ocurre cuando más fortunas de miles de millones de dólares son desviadas desde otros vehículos de inversión, como *hedge funds,* a *family offices?* ¿Y qué ocurre cuando los *family offices* emplean más dinero en inversiones «directas» y «alternativas» que están fuera de los mercados financieros regulados?

Concentraciones anónimas de capital no regulado

En agosto de 2019, un comprador anónimo adquirió Water Tower Place, el mayor centro comercial de Des Moines, Iowa. Fue la segunda venta más importate en la historia del estado. Los vecinos de la localidad sentían curiosidad por saber quién era el comprador que había pagado en efectivo ese centro comercial de 25.000 metros cuadrados que alojaba un Whole Foods Market, un Marshalls, un Best Buy, un Office Depot y un Guitar Center. Pero no pudieron averiguarlo. El comprador era un *family office* anónimo con sede en California[33].

¿Deberían saber los vecinos de Des Moines quién compró su mayor centro comercial? Comprensiblemente, la exigencia de transparencia aumentará conforme productos económicos cada vez mayores pasen a una propiedad anónima que, al parecer, no tiene que rendir cuentas. Aparte del papel que juegan respecto a la ocultación de la riqueza, los *family offices* están creando señales de alarma al constituir concentraciones de billones de dólares de capital anónimo no regulado. Mientras que muchos de ellos siguen haciendo el trabajo más común de la defensa y preservación de la riqueza, otros avanzan hacia el riesgo innovador y la inversión no regulada.

Algunos financieros expertos están alarmados ante el poder económico de estas empresas, su naturaleza anónima (como ocurre en el caso del centro comercial de Des Moines) y el grado en que contribuyen a la desigualdad extrema. A eso se añade la preocupación ante el hecho de que ayudan a formar un mercado de capital de dos niveles, uno para los megarricos y otro para los demás.

«Los *family offices* podrían poner en peligro la estabilidad del sistema financiero. La combinación de los muy ricos, la opacidad y los mercados puede ser explosiva», advierte *The Economist*[34].

Aún permanece en la memoria colectiva la crisis de 2008, impulsada por billones de dinero especulativo transferido a *hedge funds* no regulados, derivados y otras inversiones financieras exóticas.

Los que tienen más memoria recuerdan la debacle del Long Term Capital Management de 1998, el *hedge fund* de 100.000 milones de dólares que hizo explotar Wall Street y casi acabó con ella[35].

Cuando una entidad gestiona billones de dólares, es inevitable que parte de ese capital se invierta en el terreno de las luces centelleantes de la economía «de casino» global, en busca de un riesgo mayor y una rentabilidad más alta. Los *family offices* tienen grandes carteras formadas por una mezcla de activos que incluyen inversiones seguras, como son los bonos de interés fijo y los depósitos garantizados, además de obras de arte, propiedades inmobiliarias, joyas y otras formas de almacenamiento de riqueza (de los que se hablará en el capítulo siguiente). No es sorprendente que una parte de esa riqueza, posiblemente billones de dólares, haya dejado atrás los valores seguros para aventurarse en el terreno del capital riesgo, inversiones de impacto y otro tipo de inversiones más especulativas.

El estatus especial de los *family offices* –ajenos al escrutinio de la regulación– es hoy uno de los principales factores que impulsan su crecimiento. «Muchas concentraciones de capital están pasando de un entorno regulado a un entorno no regulado, y precisamente a causa de esas transacciones directas debemos colocarnos al alcance del radar del organismo regulador», dice Simon Foster, director ejecutivo de TY Danjuma, el *family office* de Teophilus Danjuma, un magnate nigeriano[36]. Algunos *family offices,* entre los que se encuentran el que representa a la familia Gates y el de la dinastía hotelera Pritzker, son grandes compradores de deuda titulizada de alto riesgo.

«Los *family offices* se están volviendo más ambiciosos y, en consecuencia, evolucionan para aprovechar nuevas oportunidades», observan Anupreeta Das y Juliet Chung en *The Wall Street Journal*. «Están formando nuevas asociaciones para llevar a cabo *buyouts* y adquisiciones, están financiando *start-ups,* están comprando deuda de empresas en dificultades, propiedades inmobiliarias y productos de seguros esotéricos, e incluso están prestando a compañías y, en ocasiones, peleando con ellas como accionistas activistas»[37]. El hecho de que no estén reguladas es la razón principal por la que un número de *hedge funds* han devuelto el dinero a sus clientes y han adoptado el estatus de *family offices*. En el año 2011, George Soros convirtió su *hedge fund* de 24.500 millones de dólares, Soros Fund Management, en uno de ellos[38]. David Tepper hizo lo mismo con Appaloosa Management, un *hedge fund,* y otros empresarios de *hedge funds,* como Jon Jacobson y Leon Cooperman, siguieron sus pasos. En total, tres docenas de *hedge funds* importantes han adoptado la estructura del *family office*[39].

Los que buscan capital de riesgo entienden lo que está ocurriendo y están llamando a la puerta de estas empresas familiares en busca de grandes cantidades de capital de inversión flexible. Existen servicios que conectan *start-ups* con *family offices* que de otro modo serían inaccesibles. En 2014 se fundó una compañía, FINTRX, dedicada a «proporcionar a profesionales en alza el acceso a datos sobre *family offices* de calidad», con información de contacto y una estimación de los activos de 2.750 *family offices* a nivel global y 11.000 contactos[40].

Los *family offices* se están asociando para «coinvertir», formando concentraciones de capital mayores con el fin de invertir directamente en empresas de riesgo. El de la familia Perot se unió a otros para formar «consorcios» de capital privado. «Según algunos ejecutivos del *family office* de los Perot, concibieron la idea después de verse obligados a renunciar a un negocio que exigía más efectivo del que estaban dispuestos a aportar.» La situación está enviando señales de alarma a los organismos reguladores. Los *family offices* europeos relacionados con coinversiones pueden estar sujetos al Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD), especialmente si participan en ellos «personas políticamente expuestas», es decir, personas que tienen poder y ostentan cargos públicos. Pueden llegar a estar sujetos a mayores exigencias de transparencia e información[41].

«Mientras la Reserva Federal y otros bancos centrales flexibilizan su política monetaria, las concentraciones privadas de capital buscan formas cada vez más innovadoras de conseguir una mayor rentabilidad», dice Gillian Tett, corresponsal en Estados Unidos del *Financial Times* y autor de *Fool's Gold,* un libro sobre las causas de la crisis económica del 2008. «En efecto, los mercados de valores parecen haberse convertido en peligrosos rehenes expuestos a los caprichos de políticos y bancos centrales inescrutables.»

Según varios informes de Campden y otras asociaciones de *family offices,* éstos están cancelando inversiones en *hedge funds* y en mercados de *public equity* de baja rentabilidad. De acuerdo con un informe de 2018, el 28 por ciento de las inversiones de los *family offices* tenían por objeto acciones mientras que el 16 por ciento tenían por objeto bonos. Al mismo tiempo, sus inversiones en *prívate equity* aumentaban al 22 por ciento, y en propiedades inmobiliarias, al 17 por ciento. Las inversiones en *hedge funds* estaban por debajo del seis por ciento, y seguían disminuyendo, mientras que algunos *family offices* empezaban a acumular efectivo, o sus equivalentes, anticipando una recesión económica[42].

Como dato positivo, una generación más joven de herederos está ejerciendo presión sobre los *family offices* a fin de que inviertan «con

un propósito definido», es decir, que lleven a cabo inversiones que produzcan un impacto socialmente beneficioso en la educación, una vivienda asequible, proyectos comunitarios y una agricultura regenerativa. Según un informe de UBS, un tercio de los *family offices* están orientando sus activos en esa dirección[43].

Sin embargo, una consecuencia peligrosa de estas tendencias consiste en que potencian el mercado de inversión de dos niveles. Existe un mercado de inversión para las masas de pensionistas y los «simplemente ricos», que incluye acciones y bonos de baja rentabilidad, y otro mercado para los oligarcas y los superricos, que ofrece alternativas no reguladas e inversiones especulativas de rentabilidad más alta.

Ésa es la trampa de los seis billones de dólares, dice Tett: «Cuanto mayor sea la rentabilidad que encuentren las concentraciones privadas de capital fuera de los mercados de valores públicos, mayores serán los riesgos de que aumente el desequilibrio de riqueza. Después de todo, la mayor parte de los inversores que no pertenecen a la élite permanecen atrapados en el mercado de valores y en depósitos bancarios, expuestos a las oscilaciones de bajos tipos de interés»[44].

Todo esto crea nuevas ventajas para un grupo de inversores ya particularmente favorecido. «Los *family offices* pueden tener acceso privilegiado a información, acuerdos y estrategias fiscales, lo que les permite superar los beneficios de un inversor normal», advierte *The Economist*. «Agentes de bolsa y banqueros hambrientos despliegan la alfombra roja (ante ellos) y negocian con firmas no registradas a las que no tiene acceso el inversor normal. Si hasta ahora esta situación ha conducido a que esas ventajas injustas se hayan enquistado, cuando se vayan acumulando década tras década, su efecto agravará la desigualdad de una forma desastrosa»[45].

«Esta diferencia en rendimientos quizá pase hoy desapercibida debido a la opacidad de los mercados privados», dice Tett. «Pero, probablemente crecerá. Ésa es otra consecuencia de la flexibilización de los bancos centrales, que pasa en gran parte desapercibida; una razón más por la que la visión que tenía el siglo XX del capitalismo democrático, basada en los mercados de valores, está siendo atacada»[46].

Los *family offices* pueden parecer inofensivos, pero, a causa de su tamaño y su falta de transparencia, podrían contribuir a la próxima desestabilización financiera. Juntos gestionan billones de dólares en capital financiero no regulado, parte de ellos invertidos en la próxima generación de instrumentos financieros exóticos y en nuevas estrategias destinadas a generar mayores beneficios. Cuando sepamos

acerca de la próxima generación de instrumentos de inversión especulativa –el equivalente de las permutas de incumplimiento crediticio de la crisis económica de 2008–, no deberá sorprendernos descubrir que grandes cantidades de capital procedían de *family offices*. Y no se sorprendan si descubren que parte de ese capital secreto está ahora aparcado en su patio trasero.

---

1 «Billionaire Bonanza» 2020, 11 de junio, 2020, fortuna de Koch actualizada.

2 Ryan Swift, «Global Family Offices Grow Assets Under Management to Nearly US $6 trillion, Report Shows», *South China Daily,* 23 de julio, 2019.

3 David Batty, «How London's Booming Butler Class Takes Care of the Wealthy Elite», *The Guardian,* 12 de marzo, 2016.

4 Rebecca Gooch, directora de investigación de Campden calcula 5.300 según *The Economist,* en «Family Offices Become Financial Titans», *Economist,* 13 de diciembre, 2018.

5 *Ibid*.

6 Bloomberg Professional Services, «The Future of Family Offices: Regulation», *Bloomberg Professional Services,* 9 de marzo, 2015.

7 Anupreeta Das y Juliet Chung, «New Force on Wall Street: The Family Office», *Wall Street Journal,* 10 de marzo, 2017.

8 *The Economist,* 2018, «Family Offices become financial titans».

9 A finales de 2019, el valor global de los mercados de *equities* era de 85 billones de dólares: https://www.cnbc.com/2019/12/24/global-stock-markets-gained-17-trillion-in-value-in-2019.html. En 2018, *The Economist* informó de que las *family offices* acumulaban billones de dólares, el equivalente del 6 por ciento de los mercados de *equity* globales en ese momento. Véase *The Economist,* 13 de diciembre, 2018.

10 Henny Sender, «China's tech billionaires keep it in the family office», *Financial Times,* 30 de octubre, 2019.

11 Edward Robinson y Gavin Finch, «Dirty Money Spotlights Role of Family Offices as Enablers», *Bloomberg,* 30 de julio, 2019.

12 Robinson y Finch, 2019.

13 Ruan Jooste, «Family Offices: More Than Just Keeping It Among the Kin and Paying It Forward», *Business Maverick* (Sudáfrica), 26 de noviembre, 2019.

14 Family Office Exchange, «GRAT Expectations: Extra Opportunity in the Current Environment», 10 de junio, 2020. https://www.familyoffice.com/knowledge-center-grat-expectations-extra-opportunity-current-environment. Véase también: H. F. Rick Pitcairn, «Investing Beyond the Pandemic», Pitcairn, 8 de abril, 2020.

15 Robinson y Finch, 2019.

16 Bloomberg News, «The Truth About Family Office Jobs», *Investment News,* 12 de junio, 2019.

17 *The Economist,* 13 de diciembre, 2018.

18 Das y Chung, 2017.

19 Forbes, «Billionaires 2019», *Forbes,* 5 de marzo, 2019.

20 Larry Elliot, «World's 26 richest people own as much as poorest 50%, says Oxfam», *The Guardian,* 20 de enero, 2019.

21 Dedrick Asante Muhammad, Chuck Collins y Omar Ocampo, «White Supremacy is the Pre-Existing Condition: Eight Solutions to Ensure the Economic Recovery Reduces the Racial Wealth Divide», Institute for Policy Studies, 19 de junio, 2020. https://inequality.org/great-divide/white-supremacy-pre-existing-condition/

22 «Los números varían salvajemente, pero todos son mareantes: 15 billones de dólares. 30 billones de dólares. 59 billones de dólares. 68 billones de dólares», de Scott Reyburn, «A Great Wealth Transfer is Coming. What will it mean for Art?», *The New York Times,* 18 de diciembre, 2019.

23 Abby Shultz, «The Wealthy Will Transfer $15.4 Trillion by 2030», *Barrons,* 26 de junio, 2019.

24 *The Economist,* 13 de diciembre, 2018.

25 Das y Chung, 2017. Ryan Smith, julio 2019.

26 Private Investor Coalition: https://privateinvestorcoalition.com/. De su página web: PIC fue creada en 2009 cuando, después de setenta años de estar exentos de registro como asesores de inversiones, los *family offices* unifamiliares se enfrentaron a la obligación de registrarse bajo la Ley Dodd-Frank. En 2009 y en 2010 PIC encabezó con éxito una iniciativa bajo la *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* para lograr la exención de los *family offices* unifamiliares del registro en la Securities and Exchange Commission como asesores de inversiones

27 Robert Frank, Gregory Zuckerman y Steve Eder, «Soros Fund All in the Family: Billionaire's Firm to Return Outside Cash, Covert to Family Office; Avoiding Dodd-Frank», *Wall Street Journal,* 27 de julio, 2011.

28 United States Securities and Exchange Commission, «Family Offices: A Small Entity Compliance Guide», US Securities and Exchange Commission, 22 de junio, 2011. https://www.sec.gov/rules/final/2011/ia-3220-secg.htm.

29 Nathan J. Greene, «United States: A US Federal Securities Law Primer for Family Offices», *Mondaq,* 14 de marzo, 2017 (publicado originalmente en la edición de *Trusts & Estates* de febrero, 2017).

30 Paul Golden, «Lobbying Times», *Campden FB,* publicación n.º 14, 18 de junio, 2012.

31 Golden, 2021.

32 Golden, 2012.

33 John Jordan, «CA Firm Buys Water Tower Place in Record Deal», *Globest,* 1 de agosto, 2019.

34 «How the 0.001% Invest», *The Economist,* 15 de diciembre, 2018.

35 Véase Nicholas Dunbar, *Inventing Money: The Story of Long-Term Capital Management and the Legends Behind It* (Nueva York: Wiley, 2000). Y Roger Lowenstein, *When Genius Failed: The Raise and Fall of Long-Term Capital Management* (Random House, 2000).

36 David Bain, «Family offices: investments under the spotlight», *Financial Times,* 20 de octubre, 2017.

37 Das y Chung, 2017.

38 Robert Frank, Gregory Zuckerman y Steve Eder, 27 de julio, 2011.

39 Das y Chung, 2017.

40 Véase FINTRX https://www.fintrx.com/.

41 Bloomberg Professional Services, «The Future of Family Offices: Regulation», *Bloomberg Professional Services,* 9 de marzo, 2015.

42 «Wealthiest families are stockpiling cash», *Investment News,* 29 de septiembre, 2019.

43 Adam Shell, «Rising rich boost stature, growth of family offices», *Investment News,* 12 de abril, 2019.

44 Gillian Tett, «Family offices are diving into new markets», *Financial Times,* 1 de agosto, 2019.

45 «How the 0.001% invest», *The Economist,* 15 de diciembre, 2018.

46 Tett, 2019.

5. La riqueza que se oculta en su vecindario

> En un mundo en el que es muy difícil ocultar la titularidad de un bien u ocultar activos, a veces el lugar en que resulta más fácil esconderlos es aquel en que el que nadie pensaría normalmente: en los Estados Unidos.
>
> CHRISTOPHER HOLTBY, Wealth Advisors Trust Company, Pierre, Dakota del Sur[1]

¿Dónde se pueden esconder 21 billones de dólares? Resulta tentador pensar que están en alguna isla del Caribe, bebiendo un cóctel de frutas en una cáscara de coco.

Un estudio de 2019 del Fondo Monetario Internacional estima que el 40 por ciento de la inversión extranjera directa –unos 15 billones– «pasa a través de sociedades pantalla» caracterizadas «por la ausencia de actividad real»[2]. ¿Dónde está todo ese dinero? Una vez que se ha colocado en una sociedad pantalla anónima y se ha «blanqueado» a través de un banco *offshore,* puede ir a cualquier parte. Y existe la posibilidad de que una parte pueda encontrarse en su barrio. Es posible que un afluente del Río del Dinero pase por delante de su puerta.

Evidentemente, parte de ese capital se ha invertido en mercados de valores de todo el mundo. Y fondos gestionados por un *family office* pueden haber sido invertidos directamente en diversas operaciones de riesgo. Pero con billones de dólares que invertir –y, literalmente, todo un mundo de oportunidades y riesgos–, la Industria de la Defensa de la Riqueza debe distribuir el dinero en múltiples territorios y múltiples tipos de activos. Algunas inversiones tendrán como objetivo producir una rentabilidad financiera rápida, mientras que de otras se esperará un crecimiento a largo plazo. Finalmente, hay un tipo de inversiones destinadas a mantener su valor y que sirven de protección en un mercado global volátil, como por ejemplo un condominio en Seattle, un Monet adquirido en una subasta de Sotheby's, una granja en Maine, un chalet para esquiar en Jackson Hole o un campo de petróleo y gas en Dakota del Norte.

Estados Unidos, refugio fiscal

Durante los últimos diez años, un número de factores convergentes ha convertido a Estados Unidos en el destino número uno del mundo de la riqueza oculta y el capital cleptócrata. Los Estados Unidos son la nueva Suiza; un dinero anónimo llega a todos los sectores de la economía norteamericana, incluido el mercado local inmobiliario. Antes de 2008, los ciudadanos estadounidenses y del Reino Unido que querían ocultar su dinero lo trasladaban *offshore*. En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, «una cuenta en un banco suizo» era el referente máximo del secreto financiero. Los suizos habían inventado un sistema de cuentas anónimas numeradas con las que se protegía la identidad del propietario.

En el año 2007, un banquero norteamericano llamado Bradley Birkenfeld dio la señal de alarma acerca del gigante bancario suizo, UBS, y del papel que jugaba ayudando a los norteamericanos a evadir impuestos[3]. En febrero de 2009, UBS accedió a pagar una multa de 780 millones de dólares al gobierno de Estados Unidos, y 200 millones más a la Securities and Exchange Commission por permitir a los estadounidenses mantener cuentas secretas con el fin de que UBS revelara las identidades de 52.000 ciudadanos de Estados Unidos con cuentas en ese banco por un valor estimado entre 15.000 y 20.000 millones de dólares. Otros países como Alemania, Francia, Israel y Bélgica siguieron el ejemplo de este país con respecto a UBS y otros megabancos, con intención de recuperar fondos perdidos por la evasión de impuestos.

Estas actividades tuvieron como consecuencia que disminuyera el número de cuentas suizas. «A los contribuyentes de Estados Unidos les va a resultar imposible ocultar dinero en Suiza», dijo en 2009 Asher Rubinstein, un abogado fiscal de Nueva York. «Suiza ya no será un refugio fiscal.»[4]

Entre 2009 y 2015, el gobierno de Obama debilitó la infraestructura de la riqueza oculta y su impacto con respecto a la evasión de impuestos por parte de los ciudadanos de Estados Unidos. Firmó con diversos países tratados que obligaban a proporcionar una mayor información a las autoridades de Estados Unidos acerca de cuentas *offshore*. En el año 2010, el Congreso de Estados Unidos aprobó la *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA), que exigía a los contribuyentes norteamericanos informar acerca de cualquier cuenta que tuvieran en el extranjero si superaba los 50.000 dólares. FATCA ha supuesto una enérgica medida en contra de cuentas bancarias no reveladas[5].

Poco después de ser aprobada la ley FATCA, los países incluidos en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) comenzaron a debatir diferentes disposiciones para exigir niveles de información similares entre los países miembros. En julio de 2014, el G-20 y el Consejo de la OCDE adoptaron el *Common Reporting Standard (CRS),* que exige a las jurisdicciones «obtener información de sus instituciones financieras e intercambiarla anualmente con otros territorios». El CRS dispone qué información financiera específica debe ser intercambiada y establece estándares uniformes. Todos estos procesos han impulsado los esfuerzos globales en favor de la transparencia.

El único fallo es que Estados Unidos no ha firmado el *Common Reporting Standard*. Como observó Casey Michel en *Vox,* «Mientras FATCA obligaba a los gobiernos extranjeros a informar acerca de cuentas bancarias de ciudadanos norteamericanos en el extranjero, Estados Unidos no ha sentido el menor remordimiento, ni legal ni de cualquier otro tipo, por no compartir información sobre los extranjeros que abren cuentas bancarias en Estados Unidos. De forma que, mientras que Estados Unidos obtendrá información detallada sobre los norteamericanos que abran cuentas bancarias en el extranjero, Washington no hará lo mismo con respecto a los gobiernos de otros países»[6].

Como resultado, Estados Unidos es ahora el principal destino para extranjeros adinerados que quieren aparcar su dinero fuera de su país de origen. Los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza lo saben y trabajan junto con sus clientes para trasladar su dinero allí, dadas las oportunidades que ofrece. Según el Financial Secrecy Index de 2020, que publica bienalmente la Tax Justice Network con sede en Reino Unido, Estados Unidos es actualmente el segundo refugio fiscal mayor del mundo, superando en ese año a Suiza. Solo en las islas Caimán existe un peligroso secreto financiero mayor que Estados Unidos, país que suma más del 21 por ciento de los servicios globales *offshore*[7].

«El dinero ha afluido a Estados Unidos porque el Reino Unido y otros países de Europa han sido lo bastante listos como para imponer leyes y normas destinadas a mejorar la transparencia relativa a los beneficiarios últimos», afirmó el senador republicano de Iowa Charles Grassley, *chairman* del Senate Judiciary Committee en un juicio sobre blanqueo de capitales celebrado en 2018[8].

Mientras los bancos están mejorando su comportamiento –o al menos están externalizando sus transacciones opacas a bancos más pequeños situados en jurisdicciones donde el secreto bancario no está

regulado–, la mayor vulnerabilidad del sistema siguen siendo las sociedades pantalla y las actividades de otros vehículos no regulados como son los trusts. Como hemos visto, las empresas pantalla de Delaware y los trusts de Dakota del Sur proporcionan caminos seguros para subvertir la ley. A través de esos vehículos, llegan a Estados Unidos miles de millones y probablemente billones de riqueza global.

La Industria de la Defensa de la Riqueza está ayudando a las grandes fortunas del mundo a adquirir activos estables y diversificados que mantendrán su valor en mercados globales volátiles. Si es usted un oligarca ruso, un milmillonario chino o un dictador de una nación rica en recursos y necesita sacar su dinero de su país, buscará un lugar donde aparcar una gran cantidad de riqueza.

Milmillonarios menos cleptocráticos (si es que existen) de países ricos en recursos tratan de diversificar sus activos financieros en diferentes lugares y con diferentes tipos de activos. Más allá de las inversiones financieras en bolsa y capital de riesgo, los inversores buscan activos que mantengan su valor, como son las joyas, el arte, las criptomonedas, la tierra y la propiedad inmobiliaria. El arte y las propiedades inmobiliarias de lujo son dos formas de «almacenar riqueza» que constituyen hoy un mercado en alza en Estados Unidos.

El arte como forma de almacenar riqueza

Salgo de la estación de metro de la línea número 3 de Nueva York y subo una suave colina en Harlem, siguiendo la calle 146 Oeste, hasta que llego a un edificio de cinco pisos, pintado de gris y sin ventanas, que no encaja en este bullicioso barrio de la ciudad. En la puerta hay unos carteles amarillos que dicen: «Aviso: Ésta es una zona franca de Estados Unidos. Oficina de Aduanas y Protección de Fronteras». No hay más letreros en el edificio, solo una gran «A», de ARCIS, que en latín significa «fortaleza» y que es el nombre de la compañía que almacena obras de arte. Al otro lado de estos muros hay una jurisdicción global, que, técnicamente, está fuera de Estados Unidos o, al menos, fuera del alcance de las autoridades fiscales federales.

Del mismo modo que las propiedades inmobiliarias de lujo se han convertido en «almacenes de riqueza», la adquisición, la posesión y la venta de obras de arte constituyen ahora otra forma de preservar activos. Y del mismo modo que se compran propiedades inmobiliarias de lujo, no para ocuparlas como vivienda sino como inversión, los megarricos están comprando ahora obras de arte, no para disfrutarlas, ni siquiera para mostrarlas, sino como otra forma de activos, como los bonos, la tierra, el oro, las criptomonedas, o las joyas.

En mayo de 2019, un cuadro de Monet, *Meules,* un estudio en tonos púrpura de unos almiares luminosos, fue vendido por 110,7 millones de dólares tras una puja de más de ocho minutos de duración entre el gestor de *hedge funds* Ken Griffin y el milmillonario alemán, dueño de una compañía de productos informáticos, Hasso Plattner. El vendedor, que había adquirido el cuadro en 1986 por 2,5 millones de dólares, logró un beneficio del 4.428 por ciento con respecto a su compra[9]. Como en el caso de la tierra, tampoco va a haber más Monets.

¿Y ahora qué? Cuando un milmillonario compra un cuadro en una subasta de Sotheby's o Christie's en Nueva York, ¿qué hace con él? Si hubiera ganado la puja, Ken Griffith quizá lo habría colgado en el nuevo condominio de 238 millones de dólares cercano a Central Park que compró en 2019[10]. Pero al Monet lo acompañan un montón de responsabilidades y de costes. Hay que asegurar el cuadro y protegerlo en un entorno climático controlado. Y si se tiene intención de venderlo dentro de una década con otro beneficio del 4.000 por ciento, quizá sea importante almacenarlo en un lugar seguro, preferiblemente en un lugar en el que no haya que pagar un impuesto sobre transacciones. Bienvenido al mundo de las instalaciones para el almacenamiento de obras de arte. Los *artports* situados en «zonas francas» permiten que una obra de arte cambie de propietario sin haber entrado nunca técnicamente en un país.

«Digamos que compra usted una obra de arte en Londres, la traslada a una zona franca de Nueva York y luego la vende a alguien en Japón», explica el abogado especializado en comercio internacional, Solomon Abady, a un periodista de *The New York Times*. «Como técnicamente la obra nunca entró en los Estados Unidos, usted no tiene que pagar impuestos.»[11]

Artports semejantes existen en Suiza, Singapur, Luxemburgo y Delaware, refugios fiscales en los que los ricos aparcan, y a menudo ocultan, enormes cantidades de riqueza. Algunas de estas instalaciones contienen decenas de miles de millones de dólares en obras de arte.

Uno de los dueños de las instalaciones de Harlem, Tom Sapienza, tenía toda una red de contactos sobre los que construir su empresa. «Sapienza tenía una agenda de clientes potenciales en museos, galerías de arte y *family ofices,* fruto de diez años de trabajo como asesor y director financiero de Crozier Fine Arts, una de las firmas más grandes del mundo especializadas en el almacenamiento de obras de arte», escribe Atossa Araxia Abrahamian en *Artsy*[12]. Dice Abrahamian:

> Según Jason Kleinman, experto en fiscalidad relativa al mercado del arte y socio de Herrick Feinstein LLP, «la expresión "zona franca" significa algo realmente excepcional en Europa y en Asia». Las zonas francas eximen a compradores y vendedores del pago del IVA y de impuestos sobre la renta, y, debido a las ventajas que ofrecen, han atraído a

coleccionistas de arte durante décadas. «Estos lugares proporcionan grandes ventajas fiscales a los que los utilizan para almacenar bienes o llevar a cabo negocios», dice Kleinman, añadiendo que cuando tiene lugar una venta en una zona franca extranjera, los vendedores ahorran también en costes de manipulación y transporte. Para los especuladores que quieren trasladar un Picasso, las zonas francas especializadas en obras de arte y objetos de lujo ofrecen condiciones muy atractivas.

Kleinman añade que su trabajo consiste en ayudar a los coleccionistas a gestionar –o, como él dice, a «controlar»– su factura de impuestos. Yo no voy a entrar en ese edificio. Tendría que pasar por un escáner de retina y poner una mano sobre un escáner que leería mi único y personal sistema vascular. ¿Quién iba a decirlo? Pero resulta tranquilizador que las obras de arte que contiene están bien protegidas y que el edificio está equipado con generadores de emergencia y rejillas que permiten que el aire circule constantemente, al tiempo que impiden que alguien espíe y pueda ver qué obras contiene el cubículo contiguo.

Propiedades inmobiliarias de lujo: una forma de almacenar riqueza

Aparcar riqueza por medio de obras de arte produce pocos impactos adversos en la sociedad en general, exceptuando el que supone apartarlas de la vista del público. Pero el papel que juegan las propiedades inmobiliarias de lujo en cuanto a la crisis de vivienda en Estados Unidos es otra cuestión. Una parte significativa de la riqueza afecta al suelo en forma de bienes inmobiliarios y propiedades de lujo. Rascacielos y mansiones se están levantando en superciudades globalizadas de todo el mundo, lo cual constituye una forma de «almacenaje» para los multimillonarios del mundo que quieren diversificar sus activos. No buscan tanto un hogar como un lugar donde aparcar dinero.

Esto está conduciendo no solo a la gentrificación, sino también a la «plutocratización» de los barrios urbanos. Como observa Richard Florida en *The New Urban Crisis:* «Algunos de los barrios más vibrantes e innovadores se están convirtiendo en trofeos sin vida en los que los megarricos globales aparcan su dinero, invirtiendo en viviendas de lujo pero no en lugares en los que vivir»[13].

Quizá la primera superciudad en la que se comenzaron a comprar propiedades inmobiliarias fantasma fue Londres. Barrios enteros –como Kensington y Mayfair– se transformaron en ciudades llenas de viviendas con propietarios absentistas, muchas de ellas vacías. Cuando el Reino Unido comenzó a tomar medidas enérgicas con respecto a la

propiedad anónima, anunciando la creación de un registro de beneficiarios últimos, los inversores globales comenzaron a mirar hacia otros lugares. El mercado de propiedades inmobiliarias de lujo en Estados Unidos y Canadá se convirtió en un objetivo cada vez más atractivo. Vancouver sufrió tal aluvión de inversores de todo el mundo que la ciudad, y más tarde toda la región de la Columbia Británica, impuso una serie de restricciones estrictas a los compradores extranjeros[14].

Nueva York fue, evidentemente, uno de los primeros destinos de Estados Unidos para el capital global. En 2015, *The New York Times* publicó un riguroso trabajo de periodismo de investigación con el título de «Torres de secretismo». Documentaba el impacto causado por compradores anónimos en el mercado de propiedades de lujo de Manhattan[15]. Muchos compradores extranjeros resultaron ser propietarios de sociedades pantalla y estar relacionados con actividades delictivas. En el año 2014, el 54 por ciento de las propiedades inmobiliarias adquiridas en Nueva York por más de cinco millones de dólares fueron compradas a nombre de empresas pantalla anónimas. En los seis edificios de apartamentos más caros de la ciudad, los propietarios de la mayoría de ellos se ocultaban tras una sociedad fantasma, incluidos el 77 por ciento de los apartamentos del One57 y el 69 por ciento de los apartamentos de The Plaza. El valor de los 900 condominios de estos seis edificios equivalía al valor de 20.000 casas medias norteamericanas[16].

Muchas ciudades de Estados Unidos, especialmente de la costa, están experimentando una tendencia semejante, con miles de nuevas unidades de lujo, residenciales y de alquiler, en diferentes fases de construcción. Dentro de una década, la línea del horizonte urbano y la demografía de muchas ciudades del país se habrán transformado debido a las decisiones que se toman hoy en beneficio de los superricos y no de los residentes de esas ciudades. Si las grúas se alzan en muchas ciudades es, evidentemente, porque la construcción de lujo genera beneficios. Estos proyectos proporcionan trabajo y aumentan los ingresos procedentes de impuestos sobre bienes inmuebles para la ciudad. Existen además empleos adicionales en el sector de servicios que acompañan a esos edificios de lujo.

Pero este auge entraña peligros para las ciudades de Estados Unidos, muchas de las cuales están experimentando una carencia crítica de viviendas asequibles. A los políticos les resulta difícil ver más allá del auge de la construcción y hacer preguntas críticas acerca del impacto perjudicial que las viviendas de lujo producen en su ciudad. La falta de viviendas asequibles no se debe principalmente a la

inversión extranjera; tanto el capital extranjero como el del propio país está volviendo a las ciudades debido a que los ricos experimentan hoy un nuevo interés por vivir, o al menos disponer de un *pied-à-terre,* en el centro de la ciudad. Como observa Richard Florida: «La gentrificación y la desigualdad son consecuencia directa de la recolonización de la ciudad por parte de los ricos y los privilegiados»[17]. Escribe Florida:

> No es tanto la incursión de los plutócratas superricos lo que está transformando muchas de las grandes ciudades del mundo, sino la incursión de un número mucho mayor de personas meramente acomodadas, entre las que se incluyen un número creciente de emprendedores, inversores en capital de riesgo y expertos en tecnología muy bien pagados que están cambiando sus casas de las afueras por condominios, apartamentos y casas en ciudades con una revalorización superior a la media[18].

Los trabajadores ricos que se trasladan a barrios del centro de la ciudad por los que pueden andar constituyen la forma más clásica de la gentrificación. Pero el capital global está *superpotenciando* esa dinámica al inyectar un dinero en efectivo adicional y crear una disrupción en el mercado.

En Boston, mi ciudad, se están construyendo miles de viviendas de lujo en torno al centro, con más de 5.000 unidades en diferentes fases de permisos y construcción. Condominios de lujo para vivienda y alquiler han transformado la zona del puerto en un barrio neoliberal que carece prácticamente de espacios públicos, acceso a la costa o servicios tales como colegios y bibliotecas. Un análisis de ocho edificios de lujo con condominios a partir de los dos millones de dólares reveló que más del 35 por ciento resultaron ser propiedad de sociedades pantalla o trusts anónimos. En un edificio, la Millennium Tower, cerca del 80 por ciento de los apartamentos eran de propiedad anónima[19].

Miami ha sido históricamente un imán para inversionistas de toda Latinoamérica y el Caribe. Según el periodista del *Miami Herald* Nicholas Nehamas, «Los inversores anónimos han provocado una disfunción entre el precio de las viviendas y los ingresos de los ciudadanos». Entre agosto de 2015 y julio de 2016, el 39 por ciento de las propiedades inmobiliarias residenciales de Florida del Sur fueron adquiridas por extranjeros, por un total de más de 6.200 millones de dólares[20].

Los Ángeles está experimentando una crisis de viviendas vacías al mismo tiempo que un gran incremento del número de los sin techo. Un informe descubrió más de 103.000 viviendas vacías con más de 41.000 fuera del mercado. Se calcula que hay en la ciudad unas 36.000 familias sin techo. Especuladores y entidades de propiedad anónima (trusts, compañías de responsabilidad limitada y sociedades

pantalla) están manteniendo decenas de miles de viviendas fuera del mercado mientras que, al mismo tiempo, producen un exceso de viviendas de lujo, causan el desplazamiento de los actuales vecinos, aumentan el número de los sin techo y provocan una carencia de viviendas asequibles. En los 25 edificios de condominios descritos en el informe, 2.399 de las 3.244 unidades, es decir, una media del 71 por ciento, están vacías y no constituyen la residencia habitual de nadie[21].

«Sabiendo que nuestra ciudad está fallando dramáticamente en cuanto al problema de la vivienda, resulta sorprendente descubrir que decenas de miles de unidades están deshabitadas, muchas de ellas llenando los bolsillos de los inversores. La gente merece saber quién es el propietario de la ciudad y quién se beneficia de esta injusticia», dice Alex Ferrer, miembro de la organización *Strategic Action for a Just Economy* de Los Ángeles[22].

Seattle está experimentando un auge de las viviendas de lujo con miles de nuevas unidades de lujo en proceso de construcción. En un informe de 2019 del que fui coautor, tomamos como muestra ocho proyectos de edificios de viviendas de este tipo que incluían 1.635 unidades con un precio de dos millones de dólares o más cada una de ellas.

Los dueños de más del 12 por ciento de las unidades eran compañías de responsabilidad limitada o trusts que ocultaban la identidad de los verdaderos propietarios y beneficiarios. En una de las torres de lujo, el porcentaje de propietarios anónimos llegaba al 47 por ciento, y solo el 19 por ciento de todos los propietarios estaban registrados en ese domicilio para ejercer el voto. En las 1.635 unidades, solo el 39 por ciento de los propietarios estaban registrados en ellas para ejercer el voto, un número casi un 40 por ciento menor que la media de todo el estado de Washington[23].

Blanqueo de dinero y actividad delictiva

Debido a la abundancia de transacciones en efectivo y de sociedades pantalla, además de las compañías de responsabilidad limitada de Delaware, muchas ciudades de Estados Unidos corren el peligro de atraer el blanqueo de capitales y otras actividades delictivas. Con múltiples superposiciones de trusts, sociedades pantalla, y cuentas bancarias anónimas enturbiando el panorama, resulta fácil ocultar fondos. El dinero adquirido por medio de operaciones de tráfico sexual, o robado por un gobernante corrupto, se deposita en una cuenta en una jurisdicción en que existe el secreto bancario, como son

las islas Caimán. Esta cuenta transfiere fondos que permiten a una compañía de responsabilidad limitada de Delaware comprar en efectivo un condominio de diez millones de dólares en un edificio de lujo de Nueva York. Tres años después, se vende esa propiedad; el producto de esa venta está ahora totalmente «blanqueado» y disponible para ser utilizado en actividades no delictivas.

Los investigadores que participaron en el informe *Towers of Secrecy,* encontraron docenas de ejemplos de esas transacciones que disparaban la alarma. En 2010, una compañía fantasma, que llevaba el poético nombre de 25CC ST74B L.L.C., compró un condominio en el piso 74 del Time Warner Center de Manhattan por 15,65 millones de dólares. Rastrearon la propiedad de ese inmueble hasta Vitaly Malkin, un ex banquero y senador ruso a quien se le había prohibido la entrada en Canadá debido a su conexión con el crimen organizado[24]. En nuestro informe *Towering Excess,* identificamos varias transacciones sospechosas en Boston. Por ejemplo, una compañía de responsabilidad limitada de Delaware había comprado un condominio en el Mandarin Oriental por más de cinco millones de dólares con dinero en efectivo transferido desde una cuenta privada anónima *offshore* de las islas Vírgenes. ¿Qué podía salir mal?

La Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN) es una rama del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos que vigila las transacciones financieras con el fin de combatir el blanqueo de dinero internacional, la financiación del terrorismo y otras actividades ilícitas. A comienzos de 2016, FinCEN impuso en Miami-Dade y en Manhattan, con el fin de impedir las transacciones en dinero negro, una norma temporal de transparencia según la cual toda compra en efectivo de una propiedad inmobiliaria con un valor superior al millón de dólares tenía que ir acompañada de la revelación de la identidad del beneficiario último. Tras la imposición de esta norma en marzo de 2016, Miami-Dade vio un descenso inmediato del 95 por ciento en la adquisición de inmuebles por parte de empresas pantalla y compañías anónimas[25]. Un estudio llevado a cabo por una universidad detectó que la amenaza de la imposición de una mayor transparencia había provocado un descenso del 70 por ciento en las adquisiciones en efectivo llevadas a cabo en todo el país[26].

En agosto de 2017, FinCEN publicó una advertencia, dirigida a los profesionales de la inmobiliaria y a las instituciones financieras, señalando los riesgos que entrañaban las propiedades de lujo:

> Las transacciones inmobiliarias y el mercado inmobiliario tienen ciertas características que los hacen vulnerables a abusos por parte de actores ilícitos que tratan de blanquear ingresos procedentes de actividades delictivas. Por ejemplo, muchas transacciones de este tipo implican activos de gran valor, entidades opacas y procesos que pueden limitar la

transparencia por su complejidad y diversidad. Además, el mercado inmobiliario puede constituir un vehículo atractivo para blanquear ganancias ilícitas debido a la forma en que aumenta su valor, «lava» grandes sumas de dinero en una sola transacción y protege las ganancias ilícitamente adquiridas de la inestabilidad del mercado y las fluctuaciones del cambio de divisas[27].

FinCEN advierte a los profesionales del sector inmobiliario de que vigilen las adquisiciones de propiedades por parte de empresas fantasma. Pero estos profesionales no son los más adecuados para imponer las leyes de transparencia. Lo que a ellos les interesa es cerrar acuerdos y cobrar comisiones, especialmente cuando los compradores pagan en efectivo condominios de muchos millones de dólares. Para un agente inmobiliario, una comisión del 2,5 por ciento por la venta de un condominio de 6 millones de dólares representa 150.000 dólares.

«De dónde saca el dinero la gente no es asunto mío», dice en el *Miami Herald* Tony Elias, un agente inmobiliario que vende condominios en el centro de Miami. «No veo cómo los agentes inmobiliarios pueden llegar a saber de dónde procede el dinero. Yo, desde luego, no voy a organizar una expedición para averiguarlo».

En su *Geographical Targeting Orders,* FinCEN ha centrado su vigilancia en siete áreas geográficas principales: Nueva York, Miami, Los Ángeles, San Francisco, San Diego, San Antonio/Sur, Texas y Seattle. En 2019 añadió a la lista Hawái y Boston.

Hasta entonces, la cantidad de dinero en efectivo necesaria para levantar sospechas variaba según la ciudad, dependiendo del precio de la propiedad. Se animaba a los profesionales del sector en estas ciudades a presentar «Informes de actividades sospechosas» *(Suspicious Activity Reports,* SAR) si intuían que se producían transacciones fuera de lo común. Pero en noviembre de 2018, FinCEN ordenó que se informara de la identidad y la dirección del propietario real si en la transacción estaba implicada una compañía de responsabilidad limitada, si se pagaban más de 300.000 dólares en efectivo y si se adquiría con ciertas monedas específicas o sin un préstamo bancario[28]. Estas medidas tomadas por el FinCEN –que convertían su sugerencia en una obligación y ampliaban el ámbito geográfico y las actividades implicadas– reflejaban un reconocimiento creciente de los delitos financieros relacionados con la propiedad inmobiliaria.

En mayo de 2018, se hizo efectiva una nueva regulación que obligaba a todas las compañías de responsabilidad limitada que abrieran una cuenta bancaria a revelar la identidad de cualquier beneficiario último que poseyera una participación en la compañía de más de un 25 por ciento. Se hacía a los bancos responsables de rastrear a los propietarios. Sin embargo, esta normativa tiene ciertas

limitaciones: en primer lugar, la información acerca de cuentas bancarias no es pública, de forma que los responsables de las políticas correspondientes que traten de saber «quién está comprando nuestra ciudad» seguirán sin saberlo. En segundo lugar, un comprador que adquiere una propiedad con dinero transferido desde un banco internacional podrá evitar esta disposición. Finalmente, una familia o una empresa puede dividir la propiedad en cinco partes equivalentes, cada una de ellas al 20 por ciento, eliminando así la necesidad de revelar la identidad del propietario. En este momento no se exige informar de cambios en cuanto a la propiedad de una compañía de responsabilidad limitada una vez que ha abierto la cuenta.

El efecto disruptivo de las viviendas de lujo

Además de los problemas evidentes de la riqueza oculta y el blanqueo de dinero, hay muchas otras formas en que las viviendas de lujo perjudican a las comunidades locales. Los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza están invirtiendo billones en propiedades rurales y urbanas para aparcar el dinero. Rastrear el origen de inversiones rurales es muy difícil en Estados Unidos debido a la descentralización de los registros de transacciones de la propiedad, muchos de los cuales no están online. Lo que sigue es un inventario más de los peligros que supone el auge de las viviendas de lujo.

Mayor coste de la tierra y de la vivienda

El auge de las construcciones de lujo está incrementando el precio del terreno en los barrios del centro, lo cual repercute en el precio de la vivienda en toda la ciudad y en los municipios de los alrededores. Las familias pudientes, pero no superricas, se ven obligadas a trasladarse a otros vecindarios, con lo que aumenta la competencia por un terreno escaso y por una vivienda de un precio moderado. Un *Global Real Estate Bubble Index* de la compañía UBS advertía: «El rápido aumento de los precios de la vivienda tiene como resultado una reducción de escala. Expulsa del mercado a aquellos que tienen ingresos medios o bajos, pero también aumenta la diferencia entre ricos y pobres, e incluso conduce a construir edificios que, según los críticos, pueden hacernos enfermar»[29].

El auge de la construcción de lujo repercute en el tejido social de las comunidades y obliga a los ciudadanos a invertir una parte mayor de sus ingresos en gastos relacionados con la vivienda. «No solo expulsa a los músicos, a los artistas, y a los creadores», escribe Richard

Florida. «Un número creciente de trabajadores cuyo capital principal es el conocimiento y que tienen una situación económica muy ventajosa ven cómo el precio de las viviendas en estas ciudades está consumiendo su dinero y empiezan a temer que sus hijos nunca podrán permitirse acceder a ellas»[30].

Ciudades más desiguales

El auge de las viviendas de lujo está exacerbando una desigualdad urbana extrema con respecto a ingresos, riqueza y oportunidades, y está agravando la desigualdad racial en muchas ciudades. Construir miles de viviendas para los que se cuentan entre el uno por ciento más rico de la población acelerará las divisiones. Y la desigualdad extrema importa porque afecta negativamente a la salud pública y a la cohesión social[31]. Las familias ricas que privatizan sus necesidades –en forma de colegios privados, clubs e instalaciones recreativas, y otro tipo de servicios– no mantienen su aportación a los servicios públicos de los que dependen los residentes urbanos con ingresos medios y bajos. Con el tiempo, a los ricos les molesta pagar servicios que no utilizan, y aplican su considerable poder a conseguir una reducción de impuestos y gastos dedicados a servicios públicos utilizados por el 80 por ciento de los ciudadanos, servicios como el transporte público, la educación, actividades recreativas, etc.

Barrios fantasma

Como almacenes de riqueza que son, muchas propiedades permanecen vacías durante largos periodos de tiempo, socavando la cohesión social de la comunidad. Vancouver, Londres y Los Ángeles sufren un agudo «síndrome de la casa vacía», ya que decenas de miles de casas y condominios de lujo no están ocupados. En las torres de apartamentos, los que viven en ellas no conocen a sus vecinos. «Es muy raro que te tropieces con algún vecino por los pasillos porque solo un tercio de los propietarios vive allí en un momento dado», afirma uno de los ocupantes de la torre de lujo de Nueva York Time Warner. «A la fiesta de Navidad no acudió casi nadie.»[32] El impacto que causan en los barrios es devastador, ya que privan a la comunidad de vitalidad social y económica. Estas ciudades fantasma de lujo carecen de «vida en las escaleras», no hay vecinos que se sienten a hablar en las escalones de la entrada. Hay menos peatones, pocos clientes para las tiendas del barrio y una vinculación muy limitada entre los habitantes de la zona[33]. Lo opuesto a lo que Jane Jacobs, una observadora de la

ciudad, considera ingredientes esenciales de una comunidad vibrante y segura: un tránsito abundante de peatones y «muchas miradas» sobre el espacio público.

Apartheid *de barrios*

Las torres de lujo funcionan como comunidades verticales cerradas, que aíslan a los que residen en ellas de los barrios que las rodean. Los constructores incluyen instalaciones recreativas privadas para que los vecinos nunca tengan que salir del edificio. Según un artículo del *Architectural Digest* sobre edificios de lujo, «¿Quién necesita un barrio cuando puede disfrutar de estas increíbles facilidades?»[34]. Son muchos los proyectos de edificios de lujo que se anuncian abiertamente de esta forma. Nexus, una torre de condominios de Seattle, se anuncia como «un barrio verticalmente integrado».

La transformación disruptiva de los barrios

La rápida afluencia de capital extranjero puede cambiar un barrio o una ciudad en muy poco tiempo. La evolución de Vancouver, como resultado de la afluencia de miles de millones procedentes de mercados emergentes asiáticos, fue rápida. «Impulsada por una afluencia creciente de capital *offshore,* la ciudad se transformó casi en tiempo real», afirma el periodista Paul Roberts. «Cuando los solares llegaron a ser mucho más caros que las casas construidas sobre ellos, a menudo modestas, éstas fueron derribadas, manzana tras manzana, para construir torres de condominios que permanecían vacíos durante meses. Las tiendas de barrio dieron paso a boutiques y a distribuidores de coches de lujo. Y las quejas de los residentes fueron, generalmente, ignoradas»[35].

Tierra, energía y recursos desperdiciados

Entre las consecuencias más perversas del auge de las viviendas de lujo se encuentra la construcción de edificios, principalmente vacíos, que utilizan grandes cantidades de recursos y energía. Ante el catastrófico cambio climático, muchas ciudades intentan ser líderes globales en cuanto a sostenibilidad y en cuanto a la reducción de emisiones de dióxido de carbono, siguiendo el Acuerdo de París de 2015. Pero con el auge de viviendas de lujo se están construyendo edificios que devoran una gran cantidad de energía. En Boston, una torre de apartamentos de lujo de 62 pisos requirió la construcción de

una nueva tubería de gas natural que diera servicio a viviendas, la mayoría vacías, con instalaciones tales como chimeneas de gas[36].

Un futuro más vulnerable

Si el mercado inmobiliario de lujo se hunde, ¿quién pagará los platos rotos? Tras la crisis económica de 2008, las grúas se detuvieron en el aire durante años en centros de viviendas de lujo como Nueva York. ¿Qué impacto causará sobre las ciudades de Estados Unidos una posible ralentización o una depresión en el mercado inmobiliario global? La pandemia del Covid-19 ya ha paralizado la construcción en muchas ciudades importantes. ¿Qué ocurrirá con esas docenas de edificios monstruosos que exigen una cantidad extraordinaria de energía y mantenimiento? ¿Acabarán subvencionando los contribuyentes esos elefantes blancos mucho después de que los constructores, con sus beneficios ya en el bolsillo, desaparezcan?

El impacto causado en el mercado local de la vivienda es un ejemplo del perjuicio que causa en todos nosotros la riqueza oculta. Los que eluden el pago de impuestos elevan el coste de los servicios públicos para todos los demás. La Industria de la Defensa de la Riqueza está canalizando billones de dólares de efectivo oculto hacia nuestras ciudades, aumentando nuestra vulnerabilidad con respecto al blanqueo de dinero y causando un enorme perjuicio al mercado de la vivienda. En un momento en que las ciudades están experimentando en todas partes una enorme escasez de viviendas asequibles, la riqueza oculta importa, y mucho.

La buena noticia es que las jurisdicciones locales están interviniendo activamente para protegerse del impacto causado por el auge de las viviendas de lujo, e incluso están dirigiendo parte de la riqueza a resolver el problema de la crisis de la vivienda. Ciudades como San Francisco y Boston han impuesto un gravamen a la transmisión de propiedades inmobiliarias de lujo, han regulado y gravado el absentismo, y exigen que los nuevos edificios se atengan a unos estándares de construcción conformes con la regulación medioambiental[37]. En el capítulo 7 hablaremos de las ciudades que están presionando a favor de la revelación de la identidad de los beneficiarios últimos de las propiedades inmobiliarias de lujo. Pero primero tenemos que comprender mejor las justificaciones y las excusas que aduce la Industria de la Defensa de la Riqueza para racionalizar esas actividades.

1 Kara Scanell y Vanessa Houlder, «US Tax Havens, The New Switzerland», *Financial Times,* 8

de mayo, 2016.

2 Jannick Damgaard, Thomas Elkjaer y Niels Johannesen, «The Rise of Phantom Investments», *International Monetary Fund: Finance and Development,* 56 (3) (septiembre 2019). https://www.imf.org/external/pvs/ft/fandd/2019/09/pdf/fd0919.pdf.

3 Lynnley Browning, «Wealthy Americans Under Scrutiny in UBS case», *The New York Times,* 6 de junio, 2008.

4 Pascal Fletcher, Lisa Jucca, «UBS, US Settle Tax Haven Case», *Reuters,* 12 de agosto, 2009.

5 Internal Revenue Service, «Summary of FATCA reporting for Taxpayers», Internal Revenue Service. https://www.irs.gov/businesses/corporations/summary-of-fatca-reporting-for-us-taxpayers.

6 Casey Michel, «How the US became the center of global kleptocracy», *Vox,* 3 de febrero, 2010.

7 Tax Justice Network, «Financial Secrecy Index 2020 reports progress on global transparency», *Tax Justice Network,* 18 de febrero, 2020.

8 David Jeans, Will Parker y Adam Piore, «The anti-money laundering stalemate», *The Real Deal,* 1 de agosto, 2018.

9 Eileen Kinsella, «Here Are the 10 Most Expensive Artworks Sold at Auction in 2019 –and Why They Brought in the Prices They Did», *Artnet News,* 20 de diciembre, 2019.

10 Hebert Lash, «Citadel's Griffin Buys New York Condo for Record $238 Million», *Reuters,* 23 de enero, 2019.

11 Sophie Haigney, «Step Inside New York's Art Fortress», *The New York Times,* 13 de septiembre, 2019.

12 Atossa Araxia Abrahamian, «Inside the New Fortress in New York City That's Housing Millions of Dollars of Art», *Artsy,* 29 de mayo, 2018.

13 Richard Florida, *The New Urban Crisis* (Basic Books, 2017), p. 6.

14 Paul Roberts, «Is Your City Being Sold Off to Global Elites», *Mother Jones,* mayo/junio, 2017. Véase también: Ciudad de Vancouver. «Empty Homes Tax», *City of Vancouver,* RedDot CMS, 6 de junio, 2018.

15 Louise Story y Stephanie Saul, «Stream of Foreign Wealth Flows to Elite New York Real Estate», *The New York Times,* 7 de febrero, 2015.

16 Como parte de la serie «Towers of Secrecy», publicada por *The New York Times,* véase este breve vídeo sobre edificios con propietarios ausentes. https://www.nytimes.com/2015/02/08/nyregion/stream-of-foreing-wealth-flows-to-time-warner-condos.html?module=RelatedCoverage.

17 Florida, 2017, p. 4.

18 Florida, 2017, p. 42.

19 Chuck Collins y Emma de Goede, *Towering Excess: The Perils of the Luxury Real Estate Boom for Bostonians* (Institute for Policy Studies, septiembre 2018). https://ips-dc.org/report-towering-excess/.

20 Informe basado en datos de la Miami Association of Realtors. Nicholas Nehamas, «Buying a home in Miami-Dade is so expensive, it could hurt the economy», *The Miami Herald,* 9 de febrero, 2017.

21 Alex Ferrer y otros, «Who's Buying Los Angeles? How Speculative Finance Keeps Houses Vacant and People Unhoused», Strategic Actions for a Just Economy (SAJE) y Alliance of

Californians for Community Empowerment (ACCE), abril de 2020.

22 Ferrer, 2020.

23 Chuck Collins, «Who is Buying Seattle? The Perils of the Luxury Real Estate Boom for Seattle», Institute for Policy Studies (octubre 2019). https://inequelity.org/great-divide/who-is-buying-seattle/.

24 Story y Saul, 2015.

25 Nicholas Nehamas y Rene Rodriguez, «How Dirty is Miami Real Estate? Secret Home Deals Dried Up When Feds started watching», *The Miami Herald,* 18 de julio, 2018.

26 Sean C. Hundtofte y Ville Rantala, «Anonymous Capital Flows and US Housing Markets», Research Paper n.º 18-3 (University of Miami Business School, 28 de mayo, 2018). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3186634.

27 FinCEN, «Advisory to Financial Institutions and Real Estate Firms and Professionals», United States Department of Treasury, 2017.

28 FinCEN, «Geographic Targeting Order Covering TITLE INSURANCE COMPANY», United States Department of Treasury, 11 de noviembre, 2018. https://www.fincen.gov/sites/default/files/shared/Realpercent20Estatepercent20GTOpercent20GENERIC_111518_FINALpercent20508.pdf.

29 UBS, «UBS Global Real Estate Bubble Index», UBS, 28 de septiembre, 2017. https://www.ubs.com/global/en/wealth-management/chief-investment-office/key-topics/2017/global-real-estate-bubble-index-2017.html. Samantha Raphelson, «Top Global Cities Face Increased Risk of a Real Estate Bubble», *National Public Radio,* 17 de octubre, 2017. Véase también Judith Evans, «The Gilded Glut: Falling Demand Hits Luxury Property Market», *Financial Times,* junio de 2017.

30 Florida, 2017, p. 6.

31 Richard Wilkinson y Kate Pickett, *The Spirit Level: Why Equality Makes Societies Stronger* (Bloomsbury, 2001).

32 Story y Saul, 2015.

33 El síndrome de la casa vacía, de Kerry Gold, «The Problem With Vacant Homes Amid Vancouver's Real Estate Boom», *Globe and Mail,* 6 de octubre, 2014.

34 Alyssa Giacobe, «Who Needs a Neighborhood When You Can Have This Wild Amenities?», *Architectural Digest,* 30 de marzo, 2018.

35 Paul Roberts, «Is Your City Being Sold Off to Global Elites», *Mother Jones,* mayo/junio de 2017.

36 El inmueble de Boston, One Dalton Place, tenía su propia extensión de tuberías de gas *fracked*. Véase Collins y DeGoede, 2018. Véase también un estupendo vídeo paródico sobre One Dalton Place y su ineficiencia energética. Véase Chuck Collins, «Parody Video: A Monument to Excess Rising in Boston's Back Bay», Inequality.org, 5 de junio, 2018. https://inequality.org/great-divide/parody-video-monument-excess-rising-bostons-back-bay/.

37 Collins y DeGoede, 2018.

6. Cortinas de humo. Las justificaciones de la Industria de la Defensa de la Riqueza

> Los profesionales del derecho han fracasado. Un gobierno demócrata depende de individuos responsables que, en todo el sistema, entienden y defienden la ley, no de los que la entienden y se aprovechan de ella... Es indispensable que se produzcan cambios importantes en la profesión, mucho más importantes que las débiles propuestas que están ya sobre la mesa.
>
> «JOHN DOE», filtrador de los Papeles de Panamá, mayo de 2016[1]

> Con sus conocimientos, los «facilitadores» profesionales están propiciando que cada vez se cometan más delitos, delitos a gran escala, complejos e internacionales, y no dejaremos de atender a este problema. Tenemos que esforzarnos por convertir al Reino Unido en un entorno lo menos deseable posible para blanquear el producto de esos delitos, y eso supone la vigilancia de todas las entidades implicadas en estos casos, así como sus actuaciones.
>
> RACHAEL HERBERT, *National Economic Crime Center*

Muchos profesionales de la defensa de la riqueza son como bailarinas que ejecutan una complicada danza a lo largo de las borrosas fronteras de la «eficiencia fiscal», la «elusión» y la «evasión de impuestos», «representando a su clientes de la mejor manera posible» y permaneciendo, al mismo tiempo, dentro de los límites de su Código de Conducta Profesional. La industria de la ocultación de la riqueza forma parte de un ecosistema que incluye grandes instituciones complejas, legisladores, asociaciones profesionales e individuos. Y a

través de todo el sistema se han filtrado unas cuantas justificaciones, narrativas e ideologías que se utilizan junto con las correspondientes estrategias.

Las siguientes son tres de las justificaciones que oirán pronunciar a los profesionales que trabajan a orillas del Río del Dinero:

«Nos limitamos a obedecer la ley. Si no les gusta nuestra conducta, cambien las leyes». Si bien puede ser cierto que la mayoría de los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza son «buenos soldados», este capítulo demostrará que esa industria trabaja para redactar las leyes, crear marcos legales y eludir la normativa.

«Ayudamos a las familias» es, como hemos mencionado anteriormente, la justificación más utilizada de muchos de los profesionales de la ocultación de la riqueza. Pero, tras la ideología que consiste en amañar las leyes en beneficio de las familias más adineradas, se esconde un impulso profundamente antidemocrático. la creencia en que los privilegiados deberían operar según sus propias reglas y no estar sometidos a las leyes que nos gobiernan a todos los demás.

«Protegemos la privacidad de nuestros clientes». Esta cortina de humo se basa en la ficción según la cual el derecho a la privacidad de algunas personas está por encima del interés público que protege a nuestras comunidades. Esta narrativa reafirma la idea de que los ricos tienen derecho a un trato especial que incluye el pago de impuestos más bajos y el secreto de las transacciones.

Nos limitamos a obedecer las normas

Los «facilitadores» suelen repetir las siguientes frases: «Cumplimos las normas a rajatabla», «No hacemos nada malo», o «Si quieren cambiar las conductas, tendrán que cambiar las leyes». Y las dicen mientras, como veremos, la Industria de la Defensa de la Riqueza moldea las leyes e impide activamente que se lleven a cabo reformas.

Durante la Gran Depresión de los años treinta, el presidente Franklin D. Roosevelt avergonzó públicamente a los evasores de impuestos, y el Senate Banking Committee impulsó audiencias judiciales sobre la especulación y la evasión fiscal. En 1933, J. P. Morgan tuvo que responder a muchas preguntas acerca de cómo él, uno de los hombres más ricos de América, no había pagado el impuesto sobre la renta en 1931 y 1932[2]. La defensa de Morgan adujo que evadir impuestos no debía equipararse con eludir impuestos.

Según Morgan, había eludido impuestos sin traspasar los límites de la ley. Como afirman Saez y Zucman, «Evadir impuestos constituía una violación de la ley, y todos estaban de acuerdo en que eso estaba mal. Pero eludirlos, no; eso no era más que utilizar las lagunas del sistema fiscal para retener una mayor cantidad de ingresos. Aprovechar esas lagunas no implicaba una responsabilidad moral [...]. La responsabilidad correspondía al gobierno; si existía una laguna, eran los legisladores los que tenían que solucionarlo»[3].

Respecto a los elaborados sistemas de elusión de impuestos de Goggle, Sundar Pichai, CEO de la compañía, dijo: «Animamos a la OCDE a que resuelva esos problemas»[4]. Sin embargo, Google ha empleado considerables recursos para presionar a favor de las lagunas del sistema fiscal y la manipulación de un sistema poroso. En 2017, un informe descubrió que entre el año 2013 y el 2015 Europa dejó de recaudar 5.400 millones en impuestos debido a las estrategias de evasión de impuestos de Google y de Facebook. Durante este periodo, el tipo impositivo efectivo de Google en Estados Unidos era del 0,82 por ciento[5]. En este sistema, nadie asume la responsabilidad de sus acciones porque siempre pueden señalar a alguien que lo hace peor: *«Nosotros, en Dakota del Sur, no somos los responsables de los trusts dinásticos. Solo traemos* onshore *lo que hacen las islas Cook». «Si no ayudamos a ocultar su dinero a estos oligarcas globales, será otro abogado el que se hará con el negocio».* Y luego está la más insidiosa de las justificaciones: *«Solo damos a los clientes lo que ellos quieren»*.

En estos sistemas, las personas tienen la posibilidad de optar por diferentes posiciones éticas y personales, como cuando en el programa *60 Minutes* vimos hacer lo correcto al abogado Jeff Herrmann, sorprendido por una cámara oculta cuando le ofrecían un negocio potencialmente lucrativo que consistía en ayudar a una persona a traer dinero ilícito a Estados Unidos. Herrman dijo entonces: «No, gracias. Eso no es para mí». O cuando un empleado del bufete Mossack Fonseca, «John Doe», dijo «Ya basta» y arriesgó su libertad para filtrar los Papeles de Panamá. O cuando un profesional de la Industria de la Defensa de la Riqueza decide colaborar con los legisladores para diseñar leyes que acaben con las lagunas legales y devuelvan integridad al sistema.

La Industria de la Defensa de la Riqueza escribe las reglas

Las asociaciones y los profesionales integrados en la Industria de la Defensa de la Riqueza afirmarán que cumplen la ley. Pero muchas de esas asociaciones tienen oficinas para tratar asuntos gubernamentales

y *lobbies* que defienden su lucrativo *statu quo* y su modelo de negocio. Algunas de ellas están participando agresivamente en la creación de leyes y lagunas jurídicas para defender a los ricos a costa de todos los demás.

¿Es obedecer la ley una excusa realmente sólida para los que crean las leyes? Son numerosos los ejemplos de miembros de la Industria de la Defensa de la Riqueza que amañan las leyes y crean lagunas fiscales que permiten eludir impuestos de forma «legal», pero poco ética, en lugar de evadir el pago de impuestos de forma ilegal. Y muchos utilizan su poder para bloquear reformas e impedir que se colmen los vacíos legales. Muchos trabajan para adelantarse al IRS (Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos) en cuanto a la creación de nuevas estrategias para transferir fondos con el fin de evadir impuestos, forzando «la doctrina de la sustancia económica», una herramienta de la agencia tributaria destinada a contrarrestar las transacciones abusivas.

A continuación veremos cuatro ejemplos, dos cortos y dos largos, de cómo la Industria de la Defensa de la Riqueza redacta las leyes.

Los creadores de los trusts de Dakota del Sur

Como hemos visto anteriormente, el estudio de la industria del trust de Dakota del Sur demuestra que está implicada activamente en la creación de las normas. Un abogado de una adinerada familia de Wisconsin contactó con Bill Janklow, por entonces gobernador de Dakota del Sur, para crear un marco legal para los «trusts dinásticos». Unos cuantos asociados de Janklow pasaron entonces a construir toda una industria en torno a esas creaciones legales.

Defensores de las riquezas locales en refugios fiscales

En cada jurisdicción en la que existe el secreto financiero hay un grupo de administradores de patrimonio que construye un régimen de normas y leyes que son posteriormente aprobadas por legislaturas nacionales complacientes. Las islas Caimán crearon el trust STAR. Para no quedarse atrás, las islas Vírgenes Británicas crearon el trust VISTA para subir la apuesta en cuanto a enturbiar la cuestión de la propiedad[6]. Solo un cerebrito especializado en trusts podría decir cuál es la diferencia entre uno y otro[7].

La campaña para abolir el impuesto de sucesiones

Un grupo de profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza emprendió una campaña que duró una década para abolir, en nombre de sus clientes adinerados, el impuesto federal de sucesiones. Para financiarla, reclutaron a diecisiete dinastías multimillonarias entre 1998 y 2006. Se calcula que, unidas, esas diecisiete familias emplearon 500 millones de dólares en crear grupos de presión. Hicieron además aportaciones directas a candidatos políticos y contribuyeron con una cantidad, cuyo monto se desconoce, de dinero «oscuro» a comités de acción política[8].

Un número de *family offices* de Orange County, California, dirigido por una astuta gestora llamada Pat Soldano, creó una de las organizaciones visibles del grupo para montar una campaña contra ese tributo. Antes de oponerse públicamente al impuesto de sucesiones, Soldano había pasado décadas proporcionando servicios de *family office* a familias adineradas, entre ellas la familia Brown de California, la de los Plimpton de Nueva Jersey y la de los Field de Illinois[9]. El grupo de Soldano, el Policy and Taxation Group, recibió millones de dólares de familias como la de los Mars, de la industria de los dulces, y la de los descendientes del fundador del imperio vinícola Gallo. La familia Gallo llevaba décadas haciendo *lobby* para cambiar las normas relativas al impuesto de sucesiones. Con ocasión de la reforma fiscal de 1986, los lobistas de la Industria de la Defensa de la Riqueza consiguieron insertar una enmienda en la ley, conocida como «la enmienda Gallo», que permitiría a los niños de esa familia heredar más de 80 millones de dólares sin pagar ese impuesto al beneficiarse de un salto de generación[10].

El Policy and Taxation Group contrató al encuestador Frank Luntz –el responsable de que el impuesto de sucesiones pasara a llamarse «impuesto sobre la muerte»– y dio comienzo a una campaña de comunicación muy sofisticada. Una parte fundamental de su estrategia consistía en confundir al público acerca de quién pagaba en realidad ese tributo, haciendo circular historias manipuladas en las que aparecían dueños de pequeños negocios y granjeros quejándose de él cuando en realidad afecta a muy pocos. Contrató también los servicios de lobby de Squire Patton Boggs y de McGwire Woods Consulting Group para que inclinara a su favor a miembros del Congreso[11]. Soldano se había unido también al editor del *Seattle Times,* Frank Blethen, quien utilizó su plataforma como propietario de varios importantes periódicos del país para emprender una campaña de relaciones públicas en contra del impuesto de sucesiones. Blethen reclutó para su causa a docenas de dueños de otros periódicos[12].

Los defensores más comprometidos de la abolición de ese impuesto

no fueron los fundadores de negocios, sino los herederos de segunda y tercera generación, que querían proteger su herencia, y para ello utilizaron a los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza. Entre ellos se contaban los herederos de las fortunas basadas en Walmart (los Walton), las sopas Campbell (los Dorrance), las Industrias Koch (los hermanos Koch), el conglomerado mediático Cox (la familia Cox), los supermercados Wegman (los Wegman) y los almacenes Nordstrom (los Nordstrom).

Aunque la campaña fracasó en su intento de abolir totalmente el impuesto, sí consiguió que se aumentara significativamente la exención, reduciendo así el número de fortunas a las que debía aplicarse. En 2010 la exención se elevó a cinco millones de dólares por persona, y con la ley de 2017 se elevó a 11,4 millones, un cambio que, sin embargo, no ayudó a las familias oligárquicas más ricas.

En 2009, muchos de estos supermillonarios dejaron de financiar los esfuerzos por revocar el impuesto de sucesiones. Según varios gestores con los que he hablado, se debió a que los profesionales de la defensa de la riqueza que trabajaban para ellos habían encontrado otras técnicas para ayudar a sus clientes a evitar el pago de ese tributo. Como dijo Gary Cohn, solo los idiotas tenían que seguir pagándolo.

Los esfuerzos por mantener el impuesto de sucesiones a nivel federal sufrieron un grave revés cuando, en 2001, y debido a la reforma fiscal de la era de George W. Bush, la capacidad de hacerse con una parte de lo que recaudaba el gobierno federal fue eliminada progresivamente (el llamado «impuesto esponja»). En 2005, los estados tenían que aprobar proactivamente una legislación dirigida a conservar ese tributo a nivel estatal, pero muchos de ellos no lo hicieron. Virginia votó inicialmente por «desvincularse» del impuesto federal y conservar su impuesto de sucesiones estatal. Pero la Industria de la Defensa de la Riqueza se movilizó para abolirlo en el año 2007. Según una información periodística, el Policy and Tax Center proporcionó el potencial financiero para ejercer la oposición al impuesto. «En varias ocasiones, entre 2003 y 2006, la organización contrató entre cuatro y nueve lobistas de Richmond, incluidos antiguos cargos de los gobiernos de George Allen y Jim Gilmore», informó el *Virginia Pilot*. Caben pocas dudas acerca de por qué Virginia fue una prioridad para Soldano. Los magnates de los dulces (y fundadores de la campaña), Forest y John Mars, habrían tenido que pagar 1.600 millones de dólares cada uno a la Commonwealth de Virginia si hubieran fallecido en 2007, antes de que se aboliera el impuesto[13]. Gracias al éxito del *lobby,* la dinastía Mars seguirá siendo una dinastía una generación más.

La Industria de la Defensa de la Riqueza en New Hampshire crea un nuevo instrumento de propiedad

A finales de 2017, la legislatura de New Hamspshire aprobó la *New Hampshire Foundation Act,* una ley que despertó la preocupación de los activistas a favor de la transparencia en todo el mundo. Según el Financial Secrecy Index de 2020, «esta ley permite la creación de unas fundaciones privadas que no están obligadas a revelar la identidad de los fundadores, beneficiarios o beneficiarios últimos». El arquitecto de esta ley fue un gestor de patrimonios y trusts llamado Todd Mayo. Mayo redactó la ley, hizo lobby a favor de ella y promociona ahora el negocio en Europa y en todo el mundo. La ley impulsaría la modesta industria de la administración de la riqueza en ese estado y podría hacerlo tan conocido como Delaware y Dakota del Sur. En aquel momento, Mayo trabajaba para Perspecta Trust, una firma dedicada a la gestión de patrimonios con base en Hampton, New Hampshire, que avisa a sus clientes de que, si llegan «en avión», pueden aterrizar con su jet privado en el aeropuerto Pease, situado solamente a diez minutos de su oficina, y «si viajan en helicóptero, pueden utilizar nuestro cómodo helipuerto *in situ»,* como dice su página web.

La herramienta creada en New Hampshire no es una fundación benéfica ni filantrópica. Como afirman los arquitectos de la ley:

> Las fundaciones son entidades legales semejantes a los trusts, pero tienen también aspectos semejantes a los de las empresas y a los de las compañías de responsabilidad limitada. Durante mucho tiempo las fundaciones se han utilizado mucho en Europa y en partes de Asia, en países tan distintos como Malasia, Austria, Malta, Luxemburgo, Países Bajos o Estonia. Muchos de ellos, en los que rige el derecho continental, no reconocen los trusts o tienen dificultades para clasificarlos de acuerdo con la ley local[14].

De hecho, los clientes potenciales de esas fundaciones de New Hampshire son los profesionales de la ocultación de la riqueza de los países en los que rige el derecho continental, menos acostumbrados a la creación de trusts. Existen aproximadamente ochenta países en los que rige el derecho anglosajón, enraizado en la ley monárquica inglesa. En todos ellos ha existido históricamente el trust como vehículo de propiedad. Pero hay más de ciento cincuenta países que funcionan con un sistema basado en el derecho continental y en los que las fundaciones constituyen una entidad mucho más habitual[15].

En octubre del 2018, Mayo intervino en un encuentro de la Society of Trust and State Planners celebrado en el Hotel Le Royal de Luxemburgo, la meca de la elusión de impuestos. Durante una sesión titulada «Estados Unidos: El impuesto Trump y otras noticias acerca de la legislación», expuso la nueva *New Hampshire Foundation Act* y los beneficios que podía reportar a los profesionales de la ocultación de la

riqueza en todo el mundo. La creación de la *New Hampshire Foundation Act* es un ejemplo más de los muchos en que los administradores de la riqueza van más allá de la «obediencia a las normas». De hecho, están creando nuevos instrumentos de propiedad para subvertir activamente el propósito de la ley.

Pregunto al abogado, experto en impuestos, C. Dalton Thompson qué piensa de la distinción entre «obedecer» y «manipular» la ley. La contundencia de su respuesta me sorprende. «Es un problema, y no es ético», contesta con un gesto de contrariedad.

> No se limitan a «ayudar a sus clientes a obedecer la leyes», también les ayudan a violar de forma flagrante el espíritu de la ley mientras mantienen técnicamente la obediencia a ella, o sitúan a sus clientes, o sus activos, fuera de su alcance. Y lo hacen para llenarse los bolsillos, con un desprecio absoluto por el impacto que causan sus actividades en la sociedad en general.

¿Obedecer la ley o moldearla en beneficio propio? La Society for Trust and Estate Practitioners (STEP) dice que solo están ahí para ayudar a sus clientes a obedecer la ley. Sin embargo, los miembros de esa sociedad, como Todd Mayo, están redactando las leyes, creando nuevas entidades de propiedad anónima y promocionando sus productos en las convenciones de STEP.

Ayudando a algunas familias y a creadores de riqueza

Para llevar a cabo tareas que se oponen claramente al bien común, los que participan en ellas tienen que contar con un poderoso relato que los justifique. Partiendo de la suposición de que la mayor parte de las personas que se dedican a estas ocupaciones no son malvadas, tiene que haber un relato que ellos puedan contarse a sí mismos acerca de lo que hacen. Para empezar, buscan una forma estable de ganarse la vida y mantenerse a sí mismos y a sus familias. Los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza constituyen un sector en alza, y muy bien pagado, gracias al crecimiento de la riqueza entre el 0,1 por ciento de la población.

Brooke Harrington pudo llegar a entender, gracias a su formación en STEP, los relatos con que se justifican los defensores de la riqueza. De acuerdo con su experiencia, la mayoría de los gestores de la riqueza repiten este mantra: «Mi trabajo ayuda a muchas familias». Desde luego que sí, afirma Harrington. «Pero en realidad solo ayudan a un número reducidísimo de familias muy ricas a costa del resto de las familias del mundo. Y algunos de ellos lo saben. Son gente inteligente.»[16] Según Harrington, muchos profesionales de la defensa de la riqueza adoptan la creencia de que ayudan a personas virtuosas

y meritorias, «creadoras de riqueza», a defender sus activos de gobiernos democráticamente responsables que quieren gravar su fortuna. Y que también les ayudan a blindarse frente a abogados demasiado entusiastas que representan a sus ex cónyuges y a sus acreedores.

Saez y Zucman resumen así la visión del mundo de los pensadores conservadores Geoffrey Brennan y James Buchanan que, probablemente, ha inspirado a los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza:

> Las mayorías democráticamente elegidas tienden a gravar en exceso a los propietarios, que se convierten en víctimas de la tiranía de la mayoría. Para prevenir este riesgo, los gobiernos tienen que estar sometidos a poderosas limitaciones, como las que impone la competencia internacional. La idea encaja en una larga tradición intelectual que persigue restringir la democracia –especialmente la regulación democrática de la propiedad– por medio de instituciones no democráticas tales como las normas constitucionales y los tribunales»[17].

En otras palabras, cuando se trata de impuestos, las masas y sus representantes democráticamente elegidos son incapaces de gobernarse de una forma racional.

Harrington me dijo que en la cultura de los profesionales de la defensa de la Riqueza existe una tendencia libertaria contraria a los impuestos. «Es algo que les hace aceptables ante la sociedad y una de sus justificaciones morales con respecto a su trabajo», dice Harrington. «Muchos de los que trabajan en esta industria consideran confiscatorios los impuestos y creen que el estado está siempre ansioso por hacerse con el dinero de los ricos.» Según Harrington, aproximadamente el 25 por ciento de los administradores de patrimonio que ha entrevistado están de acuerdo con esta visión contraria a los impuestos y profundamente libertaria. «Creen realmente en una filosofía de anarquía libertaria –según la cual todo impuesto es un robo–, y para ellos el bien común no existe», me dice. «Piensan que sus clientes crean riqueza» y se cuentan entre «las personas más oprimidas de nuestra sociedad».

Esta tendencia es parte integrante del plan de estudios de STEP. En sus manuales, Harrington encuentra largas diatribas en las que los autores se explayan acerca de «los impuestos estatales carentes de ética». Algunos manuales repiten el mito según el cual imponer tributos a los ricos es doblemente inmoral, porque irán a parar a los pobres, que aprenderán así a no tener iniciativa y se verán privados de la oportunidad de salir de la pobreza utilizando sus propios recursos. Harrington se escandalizó al leer los materiales de enseñanza: «Me quedaba allí sentada pensando: ¿Es verdad lo que estoy viendo? ¡No puede ser cierto! Es como si el señor Burns de Los Simpson decidiera

exponer una filosofía personal acerca de la economía política. ¡Es horrible!».

Naturalmente, no todos los planificadores de patrimonio suscriben este punto de vista. Como señala Harrington, algunos admiten que lo que hacen no está bien. Una persona a la que entrevistó le dijo: «Evidentemente, lo que yo hago empeora el mundo. Estoy restando ingresos al estado y eso es malo. Por eso insto a mis clientes a que contribuyan generosamente a obras de caridad». Harrington cree que a un 25 por ciento de los gestores de riqueza les preocupa profundamente el hecho de que están haciendo del mundo un lugar peor y que con su trabajo están restando ingresos al estado. «Muchas de estas personas están dispuestas a cambiar», observa Harrington. «Si les ofreciéramos una aproximación alternativa a su trabajo, saltarían sobre ella al momento. Necesitamos más personas como John Doe, la que filtró la información de los Papeles de Panamá del bufete de Mossack Fonseca.»

El abogado fiscal C. Dalton Thompson cree que existe una razón lógica para que los profesionales adopten una actitud contraria al gobierno y a los impuestos. «Nadie quiere hacer algo que considera perjudicial para la sociedad», me dice Thompson. «De forma que los que llevan a cabo ese trabajo, o llegan a él impulsados por una perspectiva libertaria, o la adquieren con el tiempo por una cuestión de autodefensa. Algunos profesionales no tragan, y muchos de ellos acaban cambiando de trabajo. Es lo que hice yo.»

Thompson ha renunciado al negocio de eludir los impuestos de forma agresiva. En lugar de ello, utiliza sus conocimientos para tratar de dar a conocer esas estrategias y acabar con ellas. No es el único que lo hace en el mundo de los administradores de patrimonio.

Privacidad frente a secretismo

Muchas de las soluciones que comentaremos en el capítulo 7 requieren un nivel más alto de transparencia. Pero en este punto nos tropezamos con la cortina de humo de la privacidad.

La Industria de la Defensa de la Riqueza ejecuta otra complicada danza entre proteger el «derecho a la privacidad» y eliminar de raíz las actividades secretas antisociales y delictivas. Los profesionales de esta industria argumentarán que las empresas pantalla anónimas y los trusts protegen el derecho a la privacidad de sus clientes. Quizá citen ejemplos de casos lamentables de personas adineradas que han sido acosadas e incluso secuestradas.

Un asesor me dijo que sus clientes temían ser secuestrados o

extorsionados y por eso habían invertido no solo en sistemas de seguridad y en guardaespaldas, sino también en empresas pantalla con las que ocultar sus activos. Una jueza federal me dijo que un oficial de policía le había aconsejado que su nombre no figurara en la escritura de propiedad de su condominio para que ningún acusado contrariado pudiera averiguar dónde vivía. Hay casos en que resulta comprensible proteger la privacidad.

¿Pero cuándo debe prevalecer el derecho a saber del público sobre el derecho de una persona a su privacidad? Pongamos como ejemplo una sociedad pantalla de Delaware que transfiere a Estados Unidos cinco millones de dólares desde una cuenta no regulada de las islas Vírgenes Británicas para comprar anónimamente un condominio de lujo en el Mandarin Oriental de Boston. ¿Es de interés público conocer quién es el propietario de ese condominio?

Existe también una distinción entre la privacidad y el secreto. La privacidad puede protegerse por medio de la ley y los debidos procesos. Pero las estructuras secretas de propiedad ocultan totalmente la identidad del propietario, incluso a los organismos encargados de imponer la ley, aun en el caso de que existan sospechas fundadas de que se ha cometido un delito. Con una sociedad pantalla anónima o un trust, es imposible saber quién posee, quién controla, y quién es el responsable. No debería existir un derecho absoluto al secreto. Para comprender lo relativo al secreto y al papel que juegan con respecto a él las asociaciones profesionales, consulté a mi colega Clark Cascoigne, quien ha pasado los últimos catorce años de su vida defendiendo incansablemente la transparencia. Cascoigne es director de la Financial Accountability and Corporate Transparency Coalition (FACT), que coordina gran parte de la promoción de políticas destinadas en Estados Unidos a combatir prácticas financieras corruptas.

La amenaza de secuestro es una preocupación que Cascoigne ha oído en boca de los que se oponen a la transparencia. «He trabajado con activistas contra la corrupción y defensores de los derechos humanos en países en desarrollo de todo el mundo», dice Cascoigne. «Se ríen de la idea según la cual la gente no sabe que una persona que vive en una mansión enorme rodeada de un muro gigantesco y se traslada en una limusina es una persona rica. Pero que aparezca en un registro público que tiene una sociedad, eso sí le pone en peligro. Es absurdo. Todos saben quién es rico.»

El 90 por ciento de la población disfruta de un derecho muy limitado a la privacidad, que, además, en su caso se va reduciendo. Cuanto más bajos son tus ingresos, más organismos públicos y

empresas privadas conocen tus datos, tu lugar de residencia, tus gastos y tus movimientos.

Según Virginia Eubanks, autora de *Automating Inequality,* «Los que tienen el poder tratan de obligar a otros a renunciar al control de su información, de sus datos, y de su capacidad para contar sus historias, unos obligando a que una ayuda pública esté condicionada al hecho de dar información personal, otros exigiendo a sus clientes que paguen un extra por un tipo de tecnología que proteja su privacidad, como es la encriptación de su correo electrónico». Solo los superricos pueden permitirse el lujo del secreto absoluto[18].

Asociaciones profesionales: extendiendo la cortina de humo

Las asociaciones profesionales –que representan a abogados, administradores de patrimonio y distintos tipos de asesores– son fundamentales en cuanto a la creación de cortinas de humo. ¿Pero pueden también, sometidas a la presión adecuada, ser los agentes del cambio?

Pregunto a Clark Cascoigne si cree que vale la pena tratar de implicar y presionar a las asociaciones profesionales. «No», dice, y hace una larga pausa. «La mayor parte de las asociaciones comerciales existen para que sus miembros puedan ser libres para hacer lo que quieran.»

«En el caso de algunas asociaciones, si encontráramos la forma de que sus intereses financieros coincidieran con una buena práctica, estarían encantadas de hacer lo correcto.» Cascoigne pone el ejemplo del Bank Policy Institute, que comprende que la responsabilidad de impedir el blanqueo de capitales obliga a todos los bancos a saber quién es el que abre una cuenta. «En realidad les beneficia que el gobierno reúna información sobre sociedades pantalla y las incluya en una base de datos que puedan consultar; es mejor que carecer de información o tener que buscarla por sí mismos. Quieren hacer lo correcto y eso les ahorrará dinero.»

La American Bar Association es otra cuestión. «Supondrá una dura batalla conseguir que hagan lo correcto», dice Cascoigne. FACT Coalition ha presionado para conseguir una reforma legislativa, la Ley de Transparencia Corporativa, que exige la revelación de la identidad del beneficiario último. Ha conseguido que una larga lista de secciones de la ABA apoyen esa ley[19]. «Pero no ha conseguido cambiar la política general de la ABA porque los abogados dedicados a la protección de activos forman un grupo muy poderoso que se ha atrincherado», dice Cascoigne.

«La ABA está presionando agresivamente contra la Ley de Transparencia Corporativa», dice Cascoigne con una voz impregnada de frustración. «Aunque algunas secciones han mostrado su apoyo, en general están bloqueando las reformas. Hay personas en la oficina de asuntos gubernamentales que están predispuestas en contra de la transparencia. Esto les ha permitido oponerse a ella, aunque algunas secciones y grupos disidentes de la ABA la apoyen».

Pese a que C. Dalton Thompson cree que es importante implicar a los administradores de riqueza y a sus asociaciones profesionales, piensa que una solución real exigirá un cambio en las leyes. «Primero tiene que cambiar la ley», dice Thompson. «El IRS tiene que actuar antes de que actúen las asociaciones profesionales.»

Thompson señala a los refugios fiscales de propiedad de los años noventa. «La mayoría de ellos eran claramente abusivos», dice. Me expone algunos detalles (pero, por favor, no me pidan que los explique). El IRS utilizaba una herramienta que sigue existiendo hoy: las normas relativas a la «lista de transacciones notificables». Si el IRS identifica como una de esas transacciones una estrategia para pagar menos impuestos, ésta debe ser incluida en la declaración de impuestos o de lo contrario el contribuyente y su asesor se enfrentarán a una fuerte penalización. Una «transacción notificable» casi garantiza una auditoría.

Como explica Thompson, ante la amenaza de una auditoría casi segura y la posibilidad de una dura sanción, la mayor parte de los contribuyentes dejan de utilizar cualquier estrategia para pagar menos impuestos una vez que se ha identificado como una «transacción notificable». «Casi no se necesita que las organizaciones profesionales ejerzan su autoridad», afirma Thompson. «Pero lo han hecho, suspendiendo y anulando las licencias de los contables diplomados y de los abogados por su participación en la planificación e implementación de transacciones abusivas para minimizar el pago de impuestos.»

Brooke Harrington cree que no deberíamos renunciar a la colaboración de las asociaciones profesionales, y que deberíamos implicar a sus miembros en la creación de un código de conducta alternativo. «No se podrá conseguir en el caso de los anarquistas libertarios», observa, pero con las asociaciones más grandes lo cree posible. «Tenemos que explorar hasta dónde llega el poder del estigma público. Podemos aprobar leyes e imponer sanciones, pero éstas tendrían que ser astronómicas. Tratamos con expertos a quienes les gusta sortear las leyes, pero el estigma social podría ser una sanción bastante efectiva con respecto tanto a los administradores de riqueza,

como a sus clientes».

Tras la publicación de los Papeles de Panamá en 2016, muchas de las asociaciones profesionales que representaban a miembros de la Industria de la Defensa de la Riqueza dieron un paso adelante en contra del blanqueo de capitales. Se ha formado también a las asociaciones de abogados, contables, banqueros y otras profesiones relacionadas con la administración de riqueza con respecto a las nuevas leyes, a la obligación de informar y a los protocolos.

La Society for Trust and Estate Planners (STEP) ha tomado una serie de medidas para implicar a sus miembros en estas nuevas prácticas. Ofrecen un diploma en «Antiblanqueo de capitales» e incluyen debates acerca de las nuevas restricciones en sus cursos y conferencias[20]. Los miembros de STEP del Reino Unido están sometidos a protocolos adicionales, incluida una declaración sobre «Conducta profesional en relación con los impuestos»[21]. Probablemente en respuesta a una supervisión creciente, STEP publicó en el Reino Unido su propia política sobre impuestos, condenando «la evasión fiscal y toda forma de actividad delictiva. Condenamos igualmente a todos aquellos que pretenden facilitar la evasión fiscal y la actividad delictiva». Pero también apoyan «el derecho de una persona a organizar sus asuntos financieros del modo que le permita minimizar sus obligaciones fiscales dentro de los límites que impone la ley»[22].

Todo esto supone un claro intento de compaginar los intereses de sus clientes con la supervisión creciente de los organismos del gobierno. Quizá deberían añadir un código de conducta que prohibiera a los miembros de STEP crear nuevas herramientas para reducir el pago de impuestos, hacer lobby contra la imposición de impuestos y otras acciones destinadas a obstaculizar la supervisión.

Los clientes exigen una elusión fiscal menos agresiva

Siempre habrá anarquistas libertarios que quieran aprovecharse de las inversiones del resto de la sociedad. No creen en una red de inversiones públicas que en realidad hace posibles tanto su existencia como su modo de ganarse la vida. Cuando el gobierno de Obama trató de tomar medidas enérgicas contra la evasión de impuestos, dieron a los paraísos fiscales el nombre de «bastiones de la libertad»[23]. Pero, según mi experiencia, esa visión del mundo profundamente egoísta no representa a la mayoría de los ricos. La mayoría comprenden que forman parte de una sociedad y reconocen que su éxito incluye muchos ingredientes complejos que van más allá del sudor de su

frente, su creatividad, su perseverancia y su mérito.

Es difícil acabar con el narcotráfico mientras exista una demanda del producto con el que trafican. Del mismo modo, mientras los clientes ricos estén dispuestos a pagar cantidades de dinero significativas por la ocultación de su riqueza, la industria continuará existiendo. Pero ¿y si evadir impuestos no fuera lo que quiere el cliente? ¿Y si un número creciente de ricos se rebelara contra la evasión de impuestos agresiva?

«Les grité a mis contables y administradores de patrimonio de Morgan Stanley», dice Stephen Prince, fundador y CEO de Card Marketing Services, una empresa de Tennessee que fabrica tarjetas para ofrecer como regalo desde 1993. «Les dije que no quería sus servicios *offshore* ni que se esforzaran por evitar el pago del impuesto de sucesiones. No quiero utilizar ninguno de esos instrumentos que fuerzan los límites de la ley.»

Prince dice que ahora su gestor conoce su actitud. «Creo que están fuera de control y que al forzar el sistema fiscal para beneficiar a los que más tienen han aumentado la desigualdad en este país.» Prince es vicepresidente de Patriotic Millionaires, una asociación con sede en Estados Unidos que se ha pronunciado abiertamente acerca de la política fiscal y la desigualdad. «En 1973, la gente como yo, que formaba el uno por ciento más rico de la sociedad, poseía el nueve por ciento de toda la riqueza privada. Hoy poseemos el 23 por ciento, casi el 24», me dice.

> Creo que existe una relación directa entre el número de profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza y el desequilibrio creciente entre ingresos y riqueza. Creo que si viéramos el aumento del número de administradores de patrimonio entre 1973 y la actualidad, el gráfico sería el mismo que el de la concentración de riqueza. Probablemente los administradores de patrimonio han aumentado un 250 por ciento. El motivo de este crecimiento es la manipulación de las normas fiscales y la protección de los ricos. Dejamos a nuestro país en una situación vulnerable y dejamos una situación intolerable a nuestros hijos. Nos estamos comiendo la semilla del maíz en lugar de plantarlo.

Imagínense un movimiento global de «clientes» como Stephen Prince que rechazara la evasión de impuestos y exigiera a sus contables y administradores de patrimonio que evitaran los chanchullos.

En enero de 2020, en conjunción con el Foro Económico Mundial de Davos, los Patriotic Millionaires y Oxfam hicieron una llamada a los millonarios y milmillonarios para que cumplieran sus obligaciones fiscales y dejaran de evadir impuestos. En una declaración firmada por un grupo inicial de 175 ricos de trece países, instaban a sus pares a «dar un paso adelante –antes de que sea demasiado tarde– para exigir unos impuestos más altos y más justos para los millonarios y

milmillonarios de su propio país y para ayudar a impedir la elusión y la evasión de los impuestos personales y de sociedades por medio de reformas fiscales internacionales».

La declaración exponía la evasión masiva de impuestos personales y de sociedades en relación con la desigualdad creciente, y cómo esta situación conducía al quebrantamiento de la cohesión social[24]. Solo unas semanas después del comienzo de la pandemia del Covid-19, los Patriotic Millionaires apelaron a sus pares multimillonarios y milmillonarios:

> En muchas naciones, las tensiones provocadas por la desigualdad han alcanzado niveles de crisis. Las bajas expectativas de la sociedad, unidas a un sentido de injusticia generalizado, están reduciendo la cohesión social básica. Y esta ruptura dentro de las naciones está exacerbando las tensiones entre distintos países. La dinámica resultante garantiza que a la comunidad global le será imposible responder adecuadamente a la inminente catástrofe climática, lo cual representará un desastre para todos, incluidos los millonarios y los milmillonarios.

Entre los firmantes de esta declaración inicial se contaban el Dr. Mo Ibrahim (fundador sudanés-británico de la compañía de telecomunicaciones Celtel y de la Fundación Mo Ibrahim), Paul Polman (holandés, antiguo CEO de Unilever), Nick Hanauer (inversor de capital de riesgo norteamericano), Richard Curtis (guionista y director de cine británico), Simon Pegg (actor y guionista británico), Abigail Disney (productora de documentales y miembro de la familia Disney), Bill Janeway (socio comanditario de Warburg Pincus, de nacionalidad estadounidense con residencia en el Reino Unido), Sir Stephen Tindall (neozelandés, fundador de The Warehouse Group), Chris Anderson (británico, fundador de TED), Dick Smith AC (emprendedor y aviador australiano), y Julian Richer (británico, fundador de Richer Sounds).

En los próximos años podemos esperar que exista un movimiento global de millonarios y milmillonarios que se propongan como objetivo acabar con los malos profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza y canalicen los recursos hacia aquellos profesionales comprometidos con las buenas prácticas.

Bienvenida a los nuevos papeles de los defensores de la riqueza

Martin Shenkman lleva toda su vida dedicado a la defensa de la riqueza. Tiene el título de abogado y de contable y escribe sobre el impuesto de sucesiones y sobre planificación fiscal en general. Es autor de cuarenta y dos libros, entre ellos *The Complete Book of Trusts,*

Inherit More y *Six Hour Guide to Asset Protection,* y de más de mil artículos sobre aspectos sutiles de «eficiencia fiscal»[25].

En el año 2019, el senador Bernie Sanders propuso una ley audaz para la reforma del impuesto de sucesiones, aumentando el número de familias que se verían obligadas a pagarlo. Fundamentales eran también en esta ley las disposiciones dirigidas a acabar con muchas de las estrategias más comunes que utiliza la Industria de la Defensa de la Riqueza, como los GRITs, los GRATs y los *Crummey Trusts*[26].

Shenkman se alarmó y acudió a las páginas de *Forbes Magazine* para exponer las implicaciones de la ley y qué posibles nuevas lagunas legales podían utilizarse. Intuyendo que había un traidor entre los suyos, se quejaba: «Quien ayudó a diseñar estas propuestas entendía muy bien muchas de las estrategias de planificación fiscal que los megarricos utilizan para transferir activos y sacarlos de su país». En otras palabras, alguien que pertenecía a la Industria de la Defensa de la Riqueza estaba ayudando a los responsables de la nueva ley a impedir la utilización de las lagunas legales[27]. En Israel, el gobierno emprendió una campaña para combatir la fuga de capitales y cambiar las normas de la Industria de la Defensa de la Riqueza. «Fueron inteligentes», dice Brooke Harrington. «Entendieron cuál era el verdadero adversario –la industria de la gestión de la riqueza– y se centraron en los "facilitadores". Sin asesoría fiscal y contable, nadie podría sacar dinero del país.»

El gobierno de Israel se puso en contacto con tres de los más prestigiosos profesionales de la defensa de la riqueza y les hicieron una propuesta: o nos ayudáis a acabar con las principales lagunas legales y, en ese caso, os dejaremos trabajar o impondremos unas normas que no os gustarán. Luego contrataron a esas firmas para que rediseñaran las leyes fiscales y la expatriación de la riqueza y acabaran con los peores vacíos legales que estaban costando miles de millones a los contribuyentes[28].

En cuanto al cambio de papeles y actitudes de las asociaciones profesionales, es importante recordar la regla de Upton Sinclair: *Es difícil conseguir que un hombre comprenda una cosa cuando su sueldo depende de que no la comprenda*. Mientras que el 25 por ciento de los administradores de riqueza son libertarios y antiimpuestos empedernidos, y otro 25 por ciento está dispuesto a pasarse al otro bando si la perspectiva es algo mejor, eso significa que la mitad de la profesión permanece en piloto automático, cobrando tranquilamente cuantiosos honorarios para «mantener a su familia».

Para cambiar un sistema sostenido por millones de empleos –como ocurre, por ejemplo, con la economía basada en las energías

combustibles–, necesitamos ofrecer a los trabajadores de la Industria de la Defensa de la Riqueza una forma de ganarse la vida alternativa, una especie de «transición justa». Necesitan tener la seguridad de que habrá una abundante oferta de trabajo para directores de cumplimiento normativo por parte de firmas de administración de riqueza o de las agencias tributarias, que querrán recuperar los billones perdidos. Como los traficantes de drogas que pasan a trabajar para la Administración de Control de Drogas o los mineros del carbón que se reciclan para dedicarse a fabricar turbinas eólicas, habrá oportunidades para los defensores de la riqueza que dejen de trabajar en actividades perjudiciales.

Conforme aumente la comprensión del papel antisocial que desempeña la Industria de la Defensa de la Riqueza, serán más y más los profesionales de esta industria que deserten de ella y que utilicen sus conocimientos para devolver la integridad a nuestro sistema fiscal. Organizar a los profesionales de esta industria para que desistan e insten a sus clientes a expresarse públicamente en contra de la ocultación de la riqueza forma parte del proceso de cambio. Pero en última instancia necesitamos cambiar las normas.

---

1 John Doe, «The Revolution Will Be Digitized», de Obermayer y Obermaier, 2017, p. 349.

2 Joseph J. Thorndike, «Historical Pespective: Pecora Hearings Spark Tax Morality», *Tax Reform Debate,* 10 de noviembre, 2003.

3 Saez y Zucman, 2019, p. 55.

4 Graeme Wearden y Larry Elliot, «Google CEO: We're Happy to Pay More Tax», *The Guardian,* 24 de enero, 2018.

5 Francesco Guarascio, «EU Lost up to 5.4 Billion Euros in Tax Revenues from Google, Facebook: report», *Reuters,* 13 de septiembre, 2017.

6 Matthew Howson y Henry Mander, «Why Consider Protection?», *Campden FB,* 17 de septiembre, 2019.

7 Compruebe si es usted capaz de ver la diferencia: Walkers, «British Virgin Islands: Comparison of Trusts in The British Virgin Islands, The Cayman Islands and Jersey», 21 de diciembre, 2008. https://www.mondaq.com/trusts/71334/comparison-of-trusts-in-the-british-virgin-islands-the-cayman-islands-and-jersey.

8 Kenny, Collins y Farris, 2006.

9 William H. Gates Sr. y Chuck Collins, *Wealth and Our Commonwealth: Why America Should Tax Accumulated Fortunes* (Beacon Press, 2004), p. 59. A partir de una versión previa de la página web de la compañía anterior de Soldano, Cymric, y de su biografía personal, conservada en papel.

10 La enmienda Gallo se analiza en Alan Murray, *Showdown at Gucci Gulch: Lawmakers, Lobbyists, and the Unlikely Triumph of Tax Reform* (Random House, 1988), p. 140.

11 Toda esta información aparece en la página web del Policy and Taxation Group bajo la

biografía de Patricia Soldano: https://policyandtaxationgroup.com/.

12 Gates y Collins, 2004, pp. 61-64.

13 Christina Nuckols, «Virginia's Estate Tax, and its Revenue Are Gone For Now», *Virginian-Pilot,* 1 de julio, 2007.

14 Thanda Brassard, Steven Burke, Von Sanborn, y Constance Shields, «The New Hampshire Foundation Act: A Solid Foundation for Wealth Management on a Global Scale», *Bloomberg News,* 7 de marzo, 2019.

15 Piyali Syam, «What is the Difference Between Common Law and Civil Law?», *Washington University in St. Louis,* 28 de enero, 2014. https://onlinelaw.wustl.edu/blog/common-law-ubs-civil-law/.

16 Entrevista del autor a Brooke Harrington, 15 de marzo, 2017.

17 Saez y Zucman, 2019, p. 113.

18 Entrevista del autor a Virginia Eubanks, 23 de junio, 2020.

19 Entre ellas: ABA Center on Human Rights, ABA Rule of Law Initiative, The Bank Law Committee of the Business Law Section, National Security Committee of the International Law, Anti-Money Laundering Committee, el Anti-Corruption Committee, y la International Law Section.

20 Society for Trust & Estate Planners: https://www.step.org/cert-aml.

21 https://www.step.org/sites/default/files/PCRT_2019.pdf.

22 STEP, «Professional Conduct in Relation to Taxation» (STEP, 2017). https://www.step.org/pcrt.

23 Daniel J. Mitchell de la Heritage Foundation ha utilizado esta expresión. Citada en Nicholas Shaxson, *Treasure Islands: Uncovering the Damage of Offshore Banking and Tax Havens* (Macmillan, 2011), p. 153. [Trad. cast.: *Las islas del tesoro,* México, 2016].

24 Patriotic Millionaires, «Taxes or Pitchforks», Patriotic Millionaires. https://patrioticmillionaires.org/wp-content/uploads/Taxes-of-Pitchforks.pdf.

25 De su biografía en *Forbes:* https://www.forbes.com/sites/martinshenkman/#25374322689.

26 El IRS proporciona una lista muy útil de «Abusive Trust Tax Evasion Schemes – Special Types of Trusts». https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/abusive-trust-tax-evasion-schemes-special-types-of-trusts.

27 Martin Shenkman, «Sanders Estate Tax Proposal: Estate Planning Steps to Take Now», *Forbes,* 21 de marzo, 2019.

28 Harrington, 2016, p. 270.

7. Soluciones para la ocultación de la riqueza

> Los Estados Unidos deben resolver el problema del secreto financiero que está echando raíces en su patio trasero para poder resolver el problema de la desigualdad en su propio país y en el extranjero.
>
> GABRIEL ZUCMAN

> Nuestro trabajo consiste en apoyar a los gobiernos del mundo para que acabe el absurdo de que los ricos y las multinacionales oculten más de 21 billones de dólares en cuentas bancarias *offshore* con el fin de evitar el pago de los impuestos que les corresponden y exijan después a sus respectivos gobiernos que impongan una agenda de austeridad a las familias trabajadoras.
>
> BERNIE SANDERS, Senador de Estados Unidos, Johns Hopkins University, 2018[1]

El primer paso para reparar el sistema de ocultación de la riqueza es reconocer que no se trata de algo secundario en el panorama del sistema económico; es algo fundamental y ocupa el escenario principal. El «sistema» de ocultación de la riqueza, un ecosistema por decirlo así, opera gracias a la tolerancia de muchas instituciones distintas que lo hacen posible. Los estados venden fragmentos de su soberanía para hacerse con una parte del dinero. Los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza viven de amañar las normas para luego, como hemos visto en el capítulo anterior, «obedecerlas». Como en cualquier otro sistema, en éste hay simetría y coherencia. Pero también, como en cualquier otro sistema, hay zonas vulnerables, puntos de presión y eslabones débiles sobre los que una intervención puede dar lugar a posibilidades de cambio.

Una vez que un sistema empieza a cambiar, puede transformarse rápidamente. Esto es lo que ocurrirá con el sistema global de la

riqueza oculta, los fondos ilícitos y la colusoria Industria de la Defensa de la Riqueza. Está plagado de vulnerabilidades y dilemas éticos y se da en él una creciente falta de colaboración por parte de los que lo integran. Cuando pongamos el foco sobre su naturaleza destructiva e identifiquemos los eslabones débiles –y luego apliquemos la presión adecuada–, se desintegrará.

«Podemos permitir que exista una industria en expansión que ayude a los ricos a eludir el pago de impuestos o podemos regularla y eliminar las evasiones fiscales», escriben Emmanuel Saez y Gabriel Zucman en *El triunfo de la injusticia*. «La actuación conjunta de un puñado de países podría suponer el pitido final de este partido.»[2]

La buena noticia es que no tenemos que ir al extranjero ni volar más de siete mil millas hasta las islas Cook para rogarles que cambien su sistema. Sería inútil. Tampoco tenemos que convencer a los anarquistas libertarios de que viven en una sociedad interconectada. La pandemia del Covid-19 es prueba suficiente de ello. Tenemos que encontrar los puntos sobre los que se puede ejercer presión y empezar por asumir la responsabilidad de lo que está ocurriendo en los países de habla inglesa.

Puntos de presión para cambiar el sistema

Vivimos en un sistema cada vez más globalizado con un capital desvinculado de los estados. Esta «clase capitalista transnacional», como la describe el sociólogo William Robinson, está alterando el sistema económico. Dentro de este sistema, que evoluciona constantemente, los ricos y las compañías transnacionales tratan de no estar vinculados a ningún estado y de no tener que rendir cuentas acerca de normas nacionales. Tratan también de desvincularse de las formas convencionales de propiedad de activos[3]. Muchos mecanismos de ocultación de la riqueza surgen de la creación de entidades sin estado y opacas con respecto a la propiedad, entidades que se benefician de la competencia entre distintas jurisdicciones para atraer capital. En este sistema, a los oligarcas y cleptócratas globales les unen intereses comunes más numerosos que los que les vinculan a los ciudadanos de sus países de origen.

Sin embargo, en este sistema global existen contradicciones que pueden dar lugar al cambio. A diferencia de sus clientes, los profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza viven y trabajan en un estado, en el cual pertenecen a organizaciones acreditadas. Viven y trabajan en un sistema legal, y su forma de ganarse la vida y su posición económica están vinculadas al lugar que

ocupan en esa jurisdicción.

En el relato del periodista Nick Confessore sobre «Cómo ocultar 400 millones de dólares», el sistema finalmente se resquebraja cuando los intereses del cliente rico «sin estado» entran en conflicto con los agentes de la defensa de la riqueza enfrentados con la posibilidad de perder sus privilegios nacionales, como el de seguir siendo miembros de una asociación de abogados[4]. Mientras que las familias megarricas sin fronteras pueden permitirse comprar pasaportes de países que venden su soberanía y pueden mantener múltiples residencias en diferentes jurisdicciones, los trabajadores de la Industria de la Defensa de la Riqueza no pueden hacer lo mismo.

La carrera hacia el abismo puede transformarse en una competición por alcanzar mejores estándares y en una estimulante pugna entre jurisdicciones para devolver la integridad y la transparencia a un sistema deteriorado. Cuando los estados y las naciones luchen por recuperarse de la pandemia del Covid-19, probablemente se dará una intolerancia mayor con respecto a las artimañas que hacen posible la ocultación de la riqueza. Algunos puntos importantes sobre los que se puede ejercer presión, partiendo de un nivel local y avanzando hacia un nivel global, incluyen:

—Implicar a las asociaciones profesionales de la Industria de la Defensa de la Riqueza, presionándolas para que eleven sus estándares, debiliten sus *lobbies,* y acojan a renegados y desertores.

—Aprobar leyes municipales de transparencia con respecto a la propiedad inmobiliaria que permitan saber «quién está comprando nuestras comunidades» y ejercer presión sobre los responsables de las políticas correspondientes, tanto estatales como nacionales.

—Ejercer presión sobre Delaware, la ciudad de Londres y otras jurisdicciones sin escrúpulos para que dejen de ser los eslabones débiles de los sistemas de rendición de cuentas.

—Aprobar leyes que impulsen la divulgación de información relativa a los beneficiarios últimos de compañías nacionales, leyes que anulen las disposiciones estatales sobre el secreto financiero y acaben con las jurisdicciones internas en el seno de los estados.

—Imponer «doctrinas de sustancia económica» que acaben con trusts, contratos, lagunas fiscales y otros instrumentos destinados exclusivamente a ocultar dinero.

—Aprobar leyes relativas a la reforma de impuestos individuales, del impuesto de sucesiones y del impuesto sobre la riqueza, leyes

que acaben con los trusts fraudulentos y las lagunas fiscales que hacen posible la evasión fiscal.

—Ejercer una presión internacional sobre Estados Unidos para que se una a los tratados internacionales, que aumentan el intercambio de información sobre los beneficiarios últimos y propician la transparencia financiera, e impongan a las corporaciones la obligación de informar país por país.

Los centros económicos de Estados Unidos y el Reino Unido son la fuerza motriz que impulsa el sistema de la ocultación global de la riqueza. El mundo de habla inglesa tiene una enorme responsabilidad en la creación de este problema y el mantenimiento del sistema, pero tiene también un enorme poder para cambiarlo.

Una vez que los activistas a favor de la transparencia hayan conseguido rectificar la conducta de la Industria de la Defensa de la Riqueza en Estados Unidos y en el Reino Unido, los responsables de las políticas correspondientes podrán presionar a los países que se encuentran en sus esferas de influencia. Utilizando acuerdos comerciales, regulaciones financieras y tratados de intercambio de información, los gobiernos de Estados Unidos y el Reino Unido pueden ejercer presión a favor de una mayor transparencia. Los países que insistan en seguir siendo jurisdicciones en las que exista el secreto financiero se convertirán en estados parias dentro de la familia de las naciones. Con el tiempo descubrirán que les resultará más beneficioso volver a integrarse en la liga de las naciones.

Cambiar las normas: el progreso hacia la transparencia

Empecemos por las buenas noticias. Durante los últimos cinco años el progreso hacia la transparencia global ha sido enorme. Liz Nelson, una directora de Tax Justice Network con sede en Reino Unido, celebraba este avance en el informe del Financial Secrecy Index de 2020: «Las extraordinarias reformas de los últimos años, que han conducido a frenar a nivel global el secreto financiero, se consideraban imposibles cuando se publicó el primer índice del Financial Secrecy hace una década».

Según el Financial Secrecy Index de 2020, muchos países europeos han dado saltos históricos hacia delante. En general, más países han adoptado medidas tales como registros que exigen a las compañías, sociedades y trusts extranjeros divulgar la identidad de los propietarios últimos reales. Algunos países han puesto esta información online, creando así un estrato adicional de transparencia

y de responsabilidad. Como escribe Liz Nelson: «Esto supone dejar menos espacio para prácticas como el secreto bancario, la propiedad anónima de sociedades pantalla, o la propiedad anónima de bienes inmobiliarios, lo cual deja a su vez menos espacio para el blanqueo de capitales, la evasión de impuestos, y las enormes concentraciones *offshore* de riqueza ilícita.»[5]

Cada vez son más los países que están creando la infraestructura tecnológica necesaria para el intercambio automático de información, especialmente en lo que se refiere al intercambio de información financiera sobre no-residentes. Esto se debe a que un número creciente de países participa ya en el *Common Reporting Standard* de la OCDE.

Pero aún queda espacio para mejorar. «El progreso en cuanto a la información país por país sigue siendo lento, dejando así sin control las malas prácticas desenfrenadas que perjudican de forma desproporcionada a aquellos que, para empezar, han venido al mundo gozando de menos oportunidades», dice Liz Nelson. «La OCDE tiene actualmente la oportunidad del siglo para reformar un sistema fiscal internacional que ha permitido que prospere el secreto financiero.»[6]

Una variedad de políticas como soluciones

Si ha llegado usted hasta este punto del libro, probablemente estará preparado para una propuesta de políticas concreta. Las que siguen son siete aproximaciones a políticas públicas que se solapan ligeramente.

A. Transparencia contra el blanqueo de capitales.
B. Impuesto de sociedades y gobernanza.
C. Divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos de bienes inmobiliarios.
D. Una mayor transparencia con respecto a los beneficiarios últimos.
E. Acabar con los refugios fiscales en Estados Unidos.
F. Acabar con las prácticas de ocultación de la riqueza individual: trusts y lagunas legales.
F. Imponer estándares globales.

A. Transparencia contra el blanqueo de capitales

Divulgación de información bancaria:

Como consecuencia de filtraciones y posteriores investigaciones, la mayoría de los grandes bancos del mundo han evitado riesgos al rechazar a clientes que aportan fondos sospechosos. Según las

diferentes modalidades de la ley de «Conoce a tu cliente», los bancos de la mayoría de los países de la OCDE están obligados a vigilar actividades sospechosas e informar acerca de ellas. Asimismo deben obtener y transmitir información acerca de todo beneficiario que abra una cuenta en su institución. Los bancos que no cumplen la normativa se enfrentan a sanciones y a un perjuicio en su reputación[7]. Los eslabones más débiles siguen siendo los bancos pequeños que operan en jurisdicciones en las que existe el secreto financiero, sin olvidar el hecho de que, en ocasiones, algunos multimillonarios compran bancos para blanquear su dinero, como ocurrió en el caso de la milmillonaria angoleña Isabel dos Santos.

Ampliar la normativa de «Conoce a tu cliente» para aplicarla a abogados, asesores financieros, contables y consultoras:

La normativa de «Conoce a tu cliente» que afecta a los bancos debería extenderse a otros sectores de la Industria de la Defensa de la Riqueza, incluidos asesores, contables, abogados y consultores. Debería exigirse a estos profesionales que informaran acerca de actividades sospechosas. Consultoras como McKinsey y Boston Consulting y gigantes de la contabilidad como PwC deberían haber informado de que la angoleña Isabel dos Santos estaba constituyendo sociedades pantalla para sacar dinero de Angola. Los *family offices* deberían identificar transacciones sospechosas. Esto eliminaría riesgos en sectores enteros, cerrando la posibilidad de nuevos casos de ocultación de riqueza.

«Necesitamos una mayor vigilancia de las personas que controlan el acceso al sistema financiero y que están haciendo posible una gran parte de esta actividad», dice Clark Cascoigne de la FACT Coalition. «La diligencia debida en la industria contable es importante, así como agentes de formación corporativa para *private equity* y *hedge funds*. También en el sector de la propiedad inmobiliaria debe haber mayor vigilancia y diligencia debida. Ahora mismo, no existe ninguna responsabilidad anti-blanqueo. En este terreno se puede dar un paso adelante antes que en ningún otro».

¿Y qué pasa con el abogado al que *60 Minutes* sorprendió ofreciendo consejo sobre el blanqueo de dinero? «Sería estupendo que los abogados tuvieran responsabilidades de diligencia debida, pero políticamente sería más difícil conseguirlo que en otras industrias, teniendo en cuenta la relación de confidencialidad abogado-cliente y ese tipo de cuestiones», dice Cascagione.

Un cambio de política consistiría en ampliar y reforzar la *Foreign Corrupt Practices Act (FCPA)*. En la actualidad esta ley convierte en ilegal que tanto compañías como personas norteamericanas sobornen

a funcionarios extranjeros. Debería ampliarse hasta convertir en ilegal que los funcionarios extranjeros exijan sobornos, estableciendo sanciones a ese respecto. Otro cambio de política podría consistir en presionar a Estados Unidos para que se uniera a la *Extractive Industries Transparency Initiative (EITI),* la iniciativa más importante en cuanto a transparencia en el mundo de los hidrocarburos y la minería, un sector especialmente corrupto. La iniciativa exigiría a las compañías del sector petrolífero y gasístico unirse al tratado como firmantes y divulgar todos los pagos realizados a gobiernos extranjeros.

En general, es importante exigir que se reúnan más datos acerca de flujos financieros transfronterizos. El gobierno de Estados Unidos podría establecer normas que exigieran a sus instituciones financieras revelar información acerca de pagos a través de fronteras, lo cual debería incluir la aprobación de leyes que exigieran información acerca del beneficiario último de cualquier entidad extranjera implicada en pagos transfronterizos.

«Más datos, y mejores, contribuirían a descubrir modelos de actividades perniciosas e impedir que agentes perjudiciales utilizaran el sistema financiero global», dijo la senadora Elizabeth Warren, candidata en el año 2020 en las elecciones presidenciales. «La combinación de reformas referentes a beneficiarios últimos y una mayor información acerca de transacciones transfronterizas obligaría a las jurisdicciones más opacas a mejorar sus prácticas, elevando los estándares globales.»[8]

B. Impuesto de sociedades y gobernanza

Como hemos visto, la política fiscal sobre corporaciones y las prácticas individuales de ocultación de la riqueza individual forman parte del mismo ecosistema financiero, especialmente porque los individuos entran y salen de las estructuras corporativas y las instituciones sin estado. Es necesaria una mayor transparencia en todas estas áreas.

Como nota positiva, ha tenido lugar un progreso significativo en lo que concierne al intercambio de información sobre transacciones financieras individuales, incluida la normativa FATCA en Estados Unidos y la nueva *Common Reporting Standard* global. Aunque lamenta la lentitud con la que los diversos países implantan la información país por país, la Tax Justice Network celebra el número de corporaciones que han empezado a publicar sus datos voluntariamente bajo la Global Reporting Initiative (véase más adelante).

La *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA), instituida por el gobierno de Estados Unidos en 2010, ha sido muy efectiva. FATCA

obliga a todos los contribuyentes estadounidenses a informar acerca de los ingresos y activos que tengan en cuentas de países extranjeros si su valor excede de cierta cantidad, que en el año 2020 se fijaba en 50.000 dólares. Exige también a las instituciones financieras colaboradoras que transmitan esa información al Tesoro de los Estados Unidos[9].

Las instituciones extranjeras que no cumplen esa ley y tienen como clientes a ciudadanos de Estados Unidos están obligadas a pagar una sanción, como retención de impuestos, cercana al 30 por ciento. Esto reduce en gran medida el incentivo que puede suponer para un ciudadano estadounidense encontrar bancos que no cumplan la normativa en los que ocultar su dinero[10]. Pero una cosa es aprobar una ley y otra muy distinta aplicarla de forma efectiva. Tanto el Treasury's Inspector General for Tax Administration como el Government Accounting Office han mostrado su preocupación acerca de las deficiencias en cuanto a la aplicación efectiva de FATCA[11]. Como veremos más adelante, debería asignarse una mayor cantidad de recursos a esta tarea.

Tras el éxito inicial de FATCA, cierto número de países participantes, entre ellos Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, anunciaron planes para el intercambio de un tipo semejante de información.

Este intercambio global de información preparó el terreno para la *Common Reporting Standard,* creada en 2014 como directiva de la OCDE[12]. A partir de enero de 2016, cincuenta jurisdicciones implementaron nuevos procedimientos de apertura de cuentas en instituciones financieras, por medio de los cuales se registrara la residencia fiscal de los clientes como parte de un nuevo estándar de información global. Esto dio lugar a un sistema de intercambio de información automático entre agencias tributarias de diferentes países. Según la OCDE, en febrero del año 2019 había más de 2.000 pares de países que intercambiaban directamente datos a través de sistemas de información país por país[13].

En enero de 2020, ciento dos jurisdicciones han implementado intercambios de información, mientras que otras diez han acordado implementar el mismo intercambio para el 2023. Cuarenta y cinco países en desarrollo no han fijado aún una fecha para su primer intercambio automático de información, pero se han comprometido a participar en el proceso[14]. Entre los cien primeros firmantes estaban nueve de los mayores infractores según el Financial Secrecy Index, entre ellos las islas Caimán, Suiza, Hong Kong, Singapur, Luxemburgo, Japón, Países Bajos, las islas Vírgenes Británicas y los Emiratos Árabes

Unidos.

Estados Unidos, la segunda peor jurisdicción en cuanto a secreto financiero, no ha firmado este proceso. Se jacta de su ley FATCA y recibe de otros países información financiera relativa a ciudadanos estadounidenses, pero no actúa de forma recíproca con respecto a ellos. Según una actualización de la OCDE, los acuerdos intergubernamentales «en los que participa Estados Unidos reconocen la necesidad de que este país alcance niveles equivalentes de intercambio recíproco de información automático con países socios»15. Pero, probablemente, Estados Unidos necesita un empujón.

La mayoría de los activistas a favor de la transparencia coinciden en que una política fundamental consistiría en imponer la información fiscal país por país a las compañías, un régimen que aportaría integridad al sistema. Se exigiría a éstas publicar información acerca de los costes específicos en que incurren y acerca de los beneficios que obtienen en cada país en los que operan (en lugar de publicar, como hacen ahora, la suma global de sus beneficios y costes). Como observa la Tax Justice Network: «Con el desglose de beneficios y costes de cada país, los ciudadanos y las autoridades locales podrán ver si las compañías transnacionales están sacando beneficios ilegalmente del país como costes para evitar el pago de impuestos»16.

Mientras presionamos a los estados para que aprueben leyes y tratados que impongan estándares de información país por país, las compañías pueden informar voluntariamente al sistema de transparencia fiscal Global Reporting Initiative (GRI)17. La información fiscal es uno de los componentes de transparencia establecidos por esta organización no gubernamental fundada en 1997 para reunir a las compañías en torno a estándares de sostenibilidad18.

Los estándares fiscales de la GRI fueron formulados por expertos de una gran variedad de grupos de interés, entre ellos firmas de contabilidad globales y corporaciones multinacionales. Esta divulgación voluntaria incluye información sobre cada jurisdicción en que opera la compañía y contiene información específica, desglosada por jurisdicciones, sobre el número de empleados, sus actividades principales, ingresos procedentes de ventas a terceros frente a transacciones intragrupo, *lobbies* de políticas fiscales, beneficios y pérdidas anteriores a impuestos y cantidades pagadas por impuesto de sociedades19.

Los grupos de incidencia política podrían emprender campañas, en representación de accionistas, para presionar a las compañías con el fin de que participen en la GRI, preparando así el terreno para medidas de información más amplias. Una recomendación de los

accionistas podría impulsar a la dirección de las compañías a informar voluntariamente dentro del marco de la GRI[20]. Sin embargo, en última instancia, son los estados los que tienen que exigir transparencia. Una forma importante de eliminar la carrera hacia el abismo estado por estado con respecto a la transparencia consistiría en unir en un sistema federal la constitución de empresas que operan sustancialmente a través de fronteras internacionales o de los límites de los diferentes estados de Estados Unidos. Los negocios más pequeños que operan en los diferentes estados y tienen una actividad limitada a través de fronteras estatales, seguirían siendo constituidas en sus respectivos estados.

Estados Unidos debería impedir que las compañías transnacionales globales se registraran en jurisdicciones estadounidenses en las que existe el secreto, como ocurre en Delaware. Los estatutos federales deberían expresar disposiciones claras de transparencia acerca de salarios, responsabilidad de los beneficiarios últimos y transparencia fiscal, incluida la información país por país y estado por estado.

En el año 2018, la senadora Elizabeth Warren propuso, en su *Accountable Capitalism Act* (Ley de Capitalismo Responsable), un estatuto corporativo federal. Este proyecto de ley pondría bajo la jurisdicción del gobierno federal el proceso de creación de cualquier empresa con ingresos superiores a 1.000 millones de dólares. Tendrían que tener una mayor representación de las partes interesadas, no solo de los accionistas, sino también de los empleados, los proveedores, las comunidades y las regiones[21].

Las compañías, del tamaño que fuere, que presentaran mayores niveles de transparencia serían beneficiadas como ejemplos positivos. Esto contribuiría a la expansión, tanto en los diferentes estados como a través de las fronteras, de las empresas-B «con ánimo de lucro» que operan con mayores principios éticos y mayor transparencia. Las empresas-B tienen en cuenta múltiples resultados, además del relativo al beneficio. Sus estándares son notablemente más altos en cuanto a condiciones de trabajo, sostenibilidad y responsabilidad social. Treinta y cuatro estados tienen ya un marco legal para «empresas de beneficio público» y compañías como Patagonia o Kickstarter son ya empresas-B certificadas.

Para solicitar la certificación de empresa-B se requiere que las compañías divulguen su filosofía fiscal, su interacción con el gobierno –en cuanto a *lobbies,* por ejemplo, o qué políticas apoyan– y su tipo impositivo efectivo general[22]. Miles de empresas-B ya existentes llevan a cabo prácticas económicas de impacto social y deberían ser recompensadas con contratos públicos preferenciales y el

reconocimiento de los consumidores a través de campañas específicas.

C. Divulgación del beneficiario último de bienes inmuebles

La propiedad inmobiliaria constituye una forma atractiva de «almacenar riqueza» en aquellos países que protegen decididamente el derecho de propiedad y tienen un gobierno representativo efectivo, además de servicios financiados con fondos públicos. Esto explica por qué el dinero se está trasladando de sociedades menos estables –Rusia, China y dictaduras petroleras– a las áreas metropolitanas de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido. Un paso hacia una transparencia mayor con respecto a los beneficiarios últimos significaría exigir la divulgación de la identidad de los propietarios reales de bienes inmuebles a nivel nacional, estatal y local. Es de interés público conocer quién está comprando nuestras comunidades.

Durante su campaña presidencial de 2020, la senadora Elizabeth Warren pidió la ampliación e institucionalización de la exigencia de transparencia con respecto a la propiedad inmobiliaria. Señaló las formas en que los bienes inmuebles en Estados Unidos atraen el dinero ilícito del mundo entero. «Se trata de una inversión estable que, por lo general, mantiene o acrecienta su valor y proporciona a los oligarcas y dictadores corruptos una vía de escape potencial si llegan a ser expulsados de sus países», dijo Warren. «Pero ese dinero aleja a los compradores honrados y convierte a las ciudades en semilleros de dinero en efectivo sucio e improductivo.»[23] Warren observó que había zonas en la ciudad de Nueva York en las que, según estimaciones de la Oficina del Censo, el 30 por ciento de los apartamentos permanecen vacíos la mayor parte del año[24].

Como hemos visto anteriormente, la Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN), una rama del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, ha aumentado la vigilancia sobre las transacciones relativas a bienes inmuebles que corren peligro de ser utilizadas para el blanqueo de capitales. La reforma de las leyes federales a favor de la divulgación de los beneficiarios últimos de las compañías ayudaría a las autoridades locales.

Las ciudades deberían exigir la divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos como parte del proceso de registro de una propiedad, teniendo en cuenta especialmente que las viviendas de lujo anónimas alteran el mercado local de la vivienda. Los bienes inmuebles, como propiedad, y a diferencia de algunos activos intangibles, tienen la ventaja de que se encuentran en un lugar determinado y son reales. En todas las jurisdicciones existe un sistema

de registro de la propiedad. Como observa el abogado Robert Nessen:

> ¿Y si tuvieran que registrarse públicamente las identidades de los beneficiarios últimos para que éstos pudieran ejercer cualquier derecho legal, como recursos o reclamaciones, con respecto a bienes inmuebles? Por ejemplo, si un inquilino dejara de pagar el alquiler, solo el beneficiario último tendría derecho a reclamar los atrasos. Si se reclamara un derecho de retención sobre una propiedad, solo el beneficiario último que hubiera registrado su identificación podría defenderse de esa reclamación[25].

Una mayor divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos podría ser implementada a nivel estatal, de condado o de ciudad, incluso con un gobierno federal reacio o clientelar. Basándose en el trabajo de la ciudad y el estado de Nueva York, las jurisdicciones de Estados Unidos podrían ser la vanguardia de una transparencia creciente con respecto a los beneficiarios últimos. El estado de Nueva York aprobó en septiembre de 2019 una ley de transparencia respecto a la fiscalidad de bienes inmuebles, inspirada en los esfuerzos de la ciudad de Nueva York, que exige la divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos de compañías de responsabilidad limitada. Esos datos son confidenciales y no se encuentran a disposición del público[26].

La ley, que afecta a todo el estado, respondía a los abusos llevados a cabo por empresas pantalla anónimas en zonas residenciales e, inicialmente, se aplicó exclusivamente a condominios y edificios que incluyeran de dos a cuatro viviendas familiares. Los residentes del condado de Rockland sospechaban que algunos vecinos estaban reformando sus viviendas añadiendo apartamentos ilegales en los bajos sin atenerse a la normativa de construcción vigente. Las autoridades locales descubrieron entonces que era difícil imponer las normas en propiedades en las que los beneficiarios últimos se ocultaban tras compañías de responsabilidad limitada. La nueva ley no afectó a las cooperativas del estado de Nueva York, ya que la mayoría de ellas exigen la identificación de los propietarios.

«Esta nueva ley desenmascarará a las compañías de responsabilidad limitada anónimas que siguen adquiriendo cantidades masivas de bienes inmuebles en el valle del Hudson», dijo entonces a *The Wall Street Journal* el senador demócrata del estado James Skoufis. «Los vecinos tienen derecho a saber quién es el dueño de la casa de al lado.» Kenneth Zebrowski, miembro demócrata de la asamblea legislativa que representaba al condado de Rockland, observó: «La mayor transparencia posible es una buena política pública».

La nueva ley habría revelado las identidades de los propietarios a través de la *Freedom of Information Act* del estado[27], pero en noviembre de 2019 la industria inmobiliaria pasó a la acción presionando al gobernador Andrew Cuomo para que no incluyera en

ella los condominios y para que se suprimiera el componente que afectaba a la divulgación pública[28]. Pero el intento de reforma demuestra que con un electorado organizado a favor de una mayor transparencia, leyes como ésa son posibles y se puede llegar a conseguir un registro público.

Un cambio legislativo podría consistir en ampliar las *Geographical Targeting Orders* (Órdenes de focalización geográfica), que han permitido a la FinCEN vigilar un número limitado de mercados inmobiliarios, hasta convertir esas órdenes en un mandato nacional sobre las transacciones en efectivo superiores a una determinada cantidad. Saber quién está comprando nuestras ciudades y nuestras comunidades rurales es una cuestión de interés público. Los gobiernos locales deberían exigir a los dueños de propiedades, como parte del registro de sus escrituras, identificar al ser humano real al que pertenecen, es decir, identificar a los beneficiarios últimos. Es el nivel de divulgación que corresponde a la solicitud de una tarjeta de préstamo de una biblioteca. En la mayor parte de las comunidades, para tener la tarjeta que da derecho a utilizar una biblioteca pública se exige la identificación completa de la persona, además de una dirección real. Las ciudades deberían exigir el mismo nivel de transparencia para la propiedad inmobiliaria.

D. Mayor divulgación con respecto a los beneficiarios últimos

La divulgación del beneficiario último en lo que concierne a la propiedad inmobiliaria constituye un paso adelante en un proyecto más amplio que supone la exigencia de un registro de beneficiarios últimos de compañías, trusts y otros instrumentos de propiedad que los ricos utilizan para ocultar su fortuna. Los países de la Unión Europea han acordado, bajo las directivas contra el blanqueo de capitales, crear registros de beneficiarios últimos. Muchos países europeos están incluyendo los trusts, *partnerships,* sociedades y otras entidades, además de compañías, en las leyes relativas a la transparencia[29].

El Reino Unido creó en 2017 un registro de beneficiarios últimos que incluía normas relativas a «Personas con control significativo», como son los responsables de la toma de decisiones y el propietario de una compañía. Las compañías tienen que presentar anualmente los detalles relativos a esas personas a la Companies House (Registro Mercantil). Proyecta también crear un registro de beneficiarios últimos de propiedades pertenecientes a inversores de los territorios británicos de ultramar[30]. Pero los esfuerzos por ampliar el régimen de

transparencia a esos territorios se han frenado y la fecha límite de cumplimiento se ha retrasado hasta el 2023[31]. La *Sanctions and Anti Money Laundering Act* (la Ley de Sanciones y contra el Blanqueo de Dinero) de 2018 exige que el ministro colabore en la creación de registros de beneficiarios últimos en esos territorios[32]. Ampliar la transparencia hasta abarcar esos lugares significaría un importante paso adelante y un modelo en cuanto a la influencia del Reino Unido en este terreno.

Si bien Estados Unidos sigue rezagado en cuanto a la transparencia, ha habido avances legislativos significativos respecto a la exigencia de la divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos de las compañías estadounidenses. En el año 2019, la Cámara de Representantes aprobó, con la mayoría de los dos partidos, la ley llamada *Corporate Transparency Act,* presentada por la representante de la Cámara Carolyn Maloney (Demócrata-NY) y por el también miembro de la Cámara Peter King (Republicano-NY)[33]. Esta ley demuestra que son posibles las coaliciones entre la izquierda y la derecha en cuanto al blanqueo de capitales. La administración Trump dio señales de apoyarla.

«Es absurdo que Estados Unidos permita que los delincuentes blanqueen su dinero aquí. Somos el único país avanzado del mundo que no exige información acerca del beneficiario último, y mi Ley de Transparencia Corporativa cambiará esa situación», afirmó la representante Carolyn Maloney. «Las empresas pantalla anónimas se han convertido en el vehículo preferido de los blanqueadores de capitales, de las organizaciones delictivas y de los grupos terroristas, y les estamos permitiendo llevar a cabo actos delictivos a pesar de que los organismos encargados de imponer la ley nos han pedido que acabemos con esa laguna de nuestro código penal».

Otra propuesta legislativa nos lleva a preguntarnos si nuestras políticas públicas no obedecen en realidad a la búsqueda de un acrónimo ingenioso. La referente a *Improving Laundering Laws and Increasing Comprehensive Information Tracking of Criminal Activity in Shell Holding Act,* ILLICIT CASH («dinero en efectivo anónimo») fue presentada al Senado de Estados Unidos con un sólido apoyo por parte de los dos partidos. Este proyecto de ley refuerza las disposiciones antiblanqueo e incluye la divulgación de la identidad de los beneficiarios últimos[34].

Ambas iniciativas exigen a las empresas y a las compañías de responsabilidad limitada revelar al FinCEN la identidad de sus beneficiarios últimos en el momento en que se constituyen. Las normas se centran en compañías pequeñas, que tienen más

probabilidades de ser utilizadas como empresas pantalla. Las empresas que son propiedad de compañías de responsabilidad limitada y empresas pantalla tendrían que revelar la identidad de sus propietarios hasta la fuente, de forma que el beneficiario último no pueda ser otra empresa pantalla que no revele la identidad de su propietario[35]. Una limitación importante consiste en que no afecta a los trusts, *partnerships,* fundaciones y otros vehículos de propiedad.

Los *family offices,* especialmente aquellos que acumulan cantidades colosales de capital no regulado, deberían estar sujetos a exigencias de transparencia. La mayor parte de la normativa en el sector financiero obedece al propósito de proteger a los inversores frente a entidades de inversión sin escrúpulos. En el caso de los *family offices,* esta preocupación es menor porque sus participantes son «inversores acreditados» que gestionan activos importantes y a los que se les atribuye una mayor sofisticación. Uno de los objetivos de regular los *family offices* consiste, por lo tanto, en proteger al resto de la economía y de la sociedad de las transacciones secretas, del anonimato de la propiedad y del poder dinástico. Teniendo en cuenta el incremento de la cantidad de riqueza privada acumulada en los *family offices,* que se calcula en más de seis billones de dólares, es evidente que se han convertido en agentes económicos muy poderosos.

The Economist propugna una transparencia modesta para los *family offices*. «La mayoría de los reguladores, tesorerías y autoridades fiscales son meros principiantes frente a los *family offices»,* observa *The Economist*. Apela a los reguladores para que impulsen a los *family offices* con activos superiores a los 10.000 millones a publicar «información detallada acerca de su funcionamiento. En un mundo que recela de los privilegios, los *family offices* saldrían beneficiados con una mayor transparencia. A cambio, debería permitirse que funcionaran sin interferencias». La normativa en Estados Unidos exige a los *hedge funds* con más de 150 millones de dólares revelar sus estrategias. Imponer una transparencia comparable a los *family offices* podría constituir un buen comienzo.

E. Acabar con los refugios fiscales en Estados Unidos

Que Estados Unidos se convirtiera en un líder en cuanto a la transparencia reportaría enormes beneficios positivos tanto a este país como al mundo entero. El hecho de que se haya convertido en la jurisdicción número dos en cuanto a secreto financiero y en un refugio atractivo para el capital cleptocrático global debería ser motivo de vergüenza y un impulso para el cambio. Un indicador positivo en este

sentido es que muchos candidatos del Partido Demócrata para la nominación en las elecciones del 2020 convirtieron un mayor nivel de transparencia en uno de los pilares de su campaña. Varias campañas propugnaban reformas que incluían un registro de los trusts, la prohibición de constituir empresas pantalla anónimas o integrar a Estados Unidos en los protocolos globales referentes al blanqueo de capitales, lo cual refleja una sensibilidad creciente con respecto a estos problemas y la voluntad política de solucionarlos[36].

Se entiende ahora, cada vez más, que, para contrarrestar décadas de reducciones de impuestos para los ricos, debe aplicarse un mayor empeño a cerrar la puerta trasera a la evasión fiscal. Una propuesta para reforzar el impuesto federal de sucesiones, presentada por el senador Bernie Sanders, incluye un número de medidas específicas para acabar con las prácticas de evasión de este impuesto (véase más adelante). La propuesta de la senadora Elizabeth Warren referente a la imposición de un gravamen a la riqueza incluye varios elementos dirigidos a reducir la elusión y la evasión fiscal. Su plan impone una tasa mínima obligatoria para los contribuyentes más ricos y un cuantioso «impuesto de salida» para los ciudadanos norteamericanos extremadamente ricos que tratan de evitar su responsabilidad fiscal renunciando a su nacionalidad estadounidense[37].

Dos acciones supondrían un cambio de forma inmediata. Estados Unidos debería firmar el *Common Reporting Standard* de la OECD y compartir el sistema de información recíproca con las administraciones tributarias de los otros ciento cincuenta estados miembros. Debería también invertir en una mayor capacidad para imponer las normas y penalizar las transacciones dirigidas a evadir impuestos. Obligar a cumplir las normas supone un enorme reto para acabar con el sistema de ocultación de la riqueza. El Internal Revenue Service de Estados Unidos analiza la estimación de la brecha fiscal debida a la evasión de impuestos y al incumplimiento de las normas. Su informe de 2019 calcula que, entre el 2011 y el 2013, esa brecha fiscal ascendía a 391.000 millones de dólares al año. Si el grado de cumplimiento se mantuvo a partir de esos años, la brecha fiscal habría sido en el 2019 de 574.000 millones de dólares[38].

La causa principal de esa brecha son las infradeclaraciones de rentas en las declaraciones individuales de impuestos. El incumplimiento fiscal está solo al alcance de los ricos. Las percepciones de los contribuyentes con ingresos medios o bajos derivadas de salarios o de pagos por parte del gobierno proceden en gran parte de fuentes que tienen la obligación de informar al fisco y llevar a cabo retenciones. En esos casos hay pocas oportunidades para

la manipulación. El incumplimiento se debe, por lo general, a las argucias empleadas por el uno por ciento de la población, es decir, de los más ricos, que, según un estudio, son responsables de alrededor del 70 por ciento de las infradeclaraciones fiscales[39].

Pero esta estimación de la brecha fiscal no incluye muchas elusiones «legales» manipuladas, como son los precios de transferencia de las corporaciones y las artimañas de ocultación de la riqueza que incluyen trusts, empresas pantalla anónimas y otros vehículos descritos a lo largo de esta obra. Como escribe Seth Hanlon, en su estudio de 2020 sobre la imposición de la normativa, la estimación de la brecha fiscal «excluye una gran parte de las conductas agresivas dirigidas a minimizar la carga impositiva y que cruzan la fina línea que separa la elusión de la evasión»[40]. La cantidad real que supone la evasión fiscal en el caso de la renta y del impuesto de sucesiones habría que multiplicarla probablemente por varios dígitos.

La debilidad con la que el estado impone la normativa no es un accidente y funciona a favor de los ricos y de la Industria de la Defensa de la Riqueza. La brecha fiscal es el resultado de una elección en las políticas fiscales y del fallo del Congreso en cuanto a proporcionar al IRS los instrumentos y los recursos que necesita. La mayor reducción en cuanto al número de auditorías fiscales se da entre grandes corporaciones y dueños de grandes fortunas, y el IRS está en inferioridad de condiciones cuando tiene que enfrentarse a la Industria de la Defensa de la Riqueza[41]. El IRS no emplea adecuadamente sus recursos al centrarse desproporcionadamente en familias de bajos ingresos y en casos de créditos tributarios por ingresos del trabajo, que son la causa de menos del diez por ciento de la brecha fiscal.

El Congreso de Estados Unidos debería invertir a largo plazo en la imposición de la normativa fiscal, centrándose en acabar con los excesos de la Industria de la Defensa de la Riqueza. Debería vigilar la creación de nuevas lagunas fiscales y nuevas modalidades de trusts, y publicar regularmente la «lista de transacciones notificables» que deben ser divulgadas y que probablemente darían lugar a auditorías. El Departamento del Tesoro ha calculado que nuevas inversiones en tecnología disminuirían la brecha fiscal y desalentarían la evasión fiscal agresiva, con lo que obtendría 24 dólares por cada dólar invertido[42]. Si se centrara el foco en el 0,1 por ciento de los hogares más ricos y se tomaran medidas enérgicas con respecto a muchas de las tácticas descritas en este libro, los beneficios potenciales podrían ser aún mayores.

Qué hacer con Delaware:

Uno de los puntos de presión más importantes en cuanto a corregir el sistema radica en actuar con respecto a las normas que rigen las compañías anónimas y la laguna legal de Delaware que provoca pérdidas a las tesorerías de otros estados. La presión de los estados vecinos y de las agencias federales responsables de imponer la normativa está exigiendo cada vez más un cambio con respecto a Delaware. También otros estados están demandando a Delaware por socavar el estado de derecho y la autoridad de las administraciones fiscales. Más de veintitrés estados han demandado a Delaware por apropiarse de fondos no reclamados de MoneyGram, incluso cuando esos fondos fueron enviados y recibidos en otros estados. Delaware aduce la constitución de la compañía MoneyGram en su territorio como justificación de esa apropiación[43].

Hacer responsable a Delaware facilitaría una reforma a nivel nacional. Este estado ha utilizado su poder político para bloquear una legislación federal dirigida a eliminar las compañías anónimas. Es el único estado que contrata a sus propios *lobbies* para oponerse a las reformas en favor de la transparencia[44]. Y ha empleado su poder para atraer a otros grupos a su oposición, grupos como la National Association of Secretaries of State, la US Chamber of Commerce y la American Bar Association. Los cargos electos de Delaware se han unido en una defensa, integrada por los dos partidos, de su estatus privilegiado. El senador Thomas Carper (Demócrata-Delaware), miembro del comité de Homeland Security and Government Affairs, se sirve de su posición elevada para vigilar si las leyes federales contra el terrorismo podrían afectar negativamente a la industria del secreto financiero de Delaware.

Cuando legisladores disidentes proponen reformar el sistema de registro de compañías o exigen transparencia, las autoridades de Delaware contraatacan repitiendo infinitos tópicos con los que equiparan la transparencia con el fin del capitalismo y la libertad. «Nuestro sistema es el mayor creador de riqueza de toda la historia mundial», dice Richard Geisenberger, director de Finanzas de Delaware. Geisenberger fue anteriormente subsecretario de Estado del mismo estado y es el referente para la defensa del actual registro de compañías de Delaware. «No apoyaremos ningún cambio que pueda alterar la convivialidad de los negocios en Estados Unidos y cierre nuestras puertas a la formación de capital y a la facilidad para hacer negocios.»[45]

Estas quejas no tienen nada que ver con una formación de capital sana, ni con la libertad o la eficiencia. De hecho, la industria de la ocultación de la riqueza socava los cimientos mismos de una actividad

económica saludable. Según los anuncios publicados por las compañías de servicios de Delaware, se puede crear una compañía de responsabilidad limitada en ese estado en seis minutos. Las autoridades de Delaware sugieren que la transparencia supondría aumentar una enorme cantidad de burocracia y retrasaría el proceso de registro de las compañías. «Supondría un enorme impedimento para el comienzo de un negocio», dijo Geisenberger. «Llevaría semanas o incluso meses iniciarlo.»

En realidad, en la mayoría de los estados, se puede crear una compañía de responsabilidad limitada en menos de una hora y por internet. La única diferencia con Delaware es que la mayoría de los estados exigen a las compañías registrar sus beneficiarios últimos. Bajo la normativa federal que entró en vigor en mayo de 2018, las compañías de responsabilidad limitada y las corporaciones tienen que identificar a sus beneficiarios últimos cuando abren una cuenta corriente. De alguna forma, el capitalismo y la libertad parecen haber sobrevivido a esa exigencia.

Delaware, como cualquier estado controlado por una industria importante, impone disciplina a los cargos electos, a los medios y a los grupos de ciudadanos. Sin embargo, una valiente coalición de grupos cívicos y religiosos ha violado el código de silencio del estado. La Delaware Coalition for Open Government (DelCoG) ha pedido el nombramiento de un consejo independiente que investigue los abusos de la *Delaware Limited Liability Company Act*.

En una declaración a la prensa, DelCoG escribió: «Nuestros cargos electos no deben dejarse influenciar por una percepción errónea según la cual se pueden justificar los ingresos fiscales ganados gracias a compañías que llevan a cabo operaciones ilícitas sin tener en cuenta el coste humano». En su petición, DelCoG afirmó: «Las compañías de responsabilidad limitada no son transparentes y atraen actividades delictivas cuyos protagonistas desean permanecer en el anonimato. A lo largo de años de ingeniería legal, la *Delaware Limited Liability Company Act* ha evolucionado y, en contra del propósito de la ley, está permitiendo claramente que se cometan delitos»[46].

«Las autoridades del estado alegan que se trata solamente de unos cuantos agentes perjudiciales, pero nadie sabe con certeza hasta qué punto las compañías de responsabilidad limitada de Delaware están siendo utilizadas con fines execrables», dijo Nick Wasileski, presidente de DelCoG, en una declaración a la prensa. «Sospechamos que pueden ser como las cucarachas. Si ves una, sabes que hay miles más ocultas tras las paredes.»[47]

Este desacuerdo ha inquietado a la Industria de la Defensa de la

Riqueza en ese estado. En 2018, la Asamblea General de Delaware aprobó dos reformas para limitar el bochorno. Una ley exige que las compañías de responsabilidad limitada y las corporaciones se cotejen con la lista de sanciones que mantiene la oficina general de Foreign Assets Control. La otra, permite al Chancery Court disolver el certificado de constitución cuando las compañías de responsabilidad limitada operan de forma ilegal o delictiva. La aprobación de estas leyes de mínimo alcance nos lleva a preguntarnos qué otras medidas evidentes de protección está evitando tomar Delaware.

Por mucho que las autoridades de Delaware se jacten de su virtud y del duro trabajo que representan sus servicios corporativos, sus dos productos principales son el secreto y los bajos impuestos. Sin el secreto, perderían la marca que identifica al estado. El proceso de gobierno de Delaware ha sido en gran parte secuestrado por la Industria de la Defensa de la Riqueza, y es mucho el dinero que está en juego.

La solución final sería la aprobación de leyes federales y la creación de una base de datos nacional de beneficiarios últimos de las compañías de responsabilidad limitada y de otras, lo que ayudaría a los organismos responsables de imponer la ley a identificar a esos agentes perjudiciales que hacen un uso nocivo del registro legal en Delaware y en otros estados. En 2018, el secretario de Estado de Delaware, Jeffrey Bullock, avaló ese tipo de reformas federales[48].

Joe Biden, que fue durante mucho tiempo senador de Delaware y es actualmente presidente de Estados Unidos, rompió también con la Industria de la Defensa de la Riqueza del estado para exigir transparencia. «Es necesaria una solución a nivel federal de este problema, porque los diferentes estados compiten por los ingresos que suponen la constitución de sociedades y, por lo tanto, tienen pocos incentivos para llevar a cabo reformas individualmente», afirman Biden y Michael Carpenter en su libro *Politico* de 2018. «Una reforma federal, dirigida a identificar a los propietarios reales y a controlar los intereses de las compañías de responsabilidad limitada, permitiría a los organismos encargados de imponer la normativa vigilar las "empresas fantasma" que surgen de la noche a la mañana en estados como Nevada o Delaware y que podrían utilizarse para introducir dinero de origen oscuro en nuestra política»[49].

Acabar con la laguna legal de Delaware es esencial en el proceso de cambio, en parte porque ha obstaculizado las reformas federales. Pero una reforma federal más extensa podría cambiar esa dinámica.

F. Acabar con las prácticas individuales de ocultación de la riqueza: trusts

y lagunas legales

Muchas de las reformas descritas anteriormente afectan a un blanqueo de dinero claro y manifiesto y a la evasión de impuestos por parte de corporaciones. Pero existen también muchos procedimientos «perfectamente legales» para ocultar el dinero y eludir impuestos, procedimientos con los cuales también es necesario acabar. La mayoría se refieren a la elusión del impuesto de sucesiones y a los trusts. Como señalan Saez y Zucman, a comienzos de los años setenta los ingresos fiscales por sucesiones y donaciones ascendían al 0,2 por ciento de la riqueza neta de los hogares de Estados Unidos. Desde 2010 apenas han llegado al 0,03 o al 0,04 por ciento anual, una reducción por un factor de más de cinco[50]. Creen que esto es en gran parte resultado de un fallo en la aplicación de la ley.

Los cambios recientes rebajarán aún más aquellos impuestos que una vez constituyeron una herramienta efectiva para frenar la riqueza dinástica. Como parte de la reducción de impuestos que llevó a cabo Trump en el 2017, la cantidad exenta del impuesto de sucesiones se duplicó, pasando a ser de 11,4 millones de dólares por persona y de 22,8 millones por pareja.

El senador Bernie Sanders propuso una reforma del impuesto de sucesiones que utilizaría este gravamen como mecanismo para prevenir las transmisiones hereditarias. Su *For the 99.8% Act* devolvería la cantidad exenta al nivel del año 2009, es decir, a 3,5 millones de dólares por persona y siete millones por pareja, y establecería una gradación de tipos impositivos con un máximo del 77 por ciento para patrimonios superiores a 1.000 millones de dólares.

Uno de los principales miembros de la Industria de la Defensa de la Riqueza, Martin Shenkman, dio la voz de alarma en *Forbes Magazine* a sus compañeros y a los planificadores de patrimonio: «Los cambios que propone Bernie incluyen restricciones en el uso de los descuentos en valoraciones, y en la utilización de GRATs y de otras herramientas que han hecho posible llevar a cabo muchos proyectos del estado».

»Las restricciones propuestas con respecto a las técnicas de planificación pueden tener un impacto increíblemente negativo en las posibilidades de los contribuyentes más ricos para transmitir su fortuna a futuras generaciones», se lamentaba Shenkman, un abogado y contable experto en impuestos de sucesiones. En un largo artículo publicado en *Forbes,* Shenkman analiza la amenaza que supone acabar con las lagunas legales y sugiere nuevas argucias para sortear las reformas. Observa que las ideas de Bernie están pasando a ser una tendencia mayoritaria en el Partido Demócrata, junto con las propuestas presentadas por el gobierno de Obama para acabar con los

GRATs y otras técnicas de planificación fiscal. Como se ha mencionado anteriormente, a Shenkman le preocupa que algún defensor de la riqueza descontento esté ayudando a redactar las normas que incluirán las reformas. Entre las reformas necesarias para devolver la integridad al sistema fiscal se encuentran la reducción de las exenciones del impuesto de donaciones, la limitación de los trusts de salto de generación y acabar con los denominados *grantor trusts*.

Los planificadores que defienden la riqueza dinástica utilizan la exclusión anual del impuesto de donaciones –15.000 por beneficiario en el 2020– para reducir el impuesto sobre sucesiones y acumular fondos libres de impuestos para los descendientes. Los planificadores de patrimonio que trabajan para familias ricas hacen que cada padre done 15.000 dólares al año a cada hijo y a cada nieto. Una familia rica con tres hijos y seis nietos restará, a lo largo de una década, 2,7 millones de dólares al patrimonio sujeto a gravamen[51].

Solo a los muy ricos les preocupa el impuesto sobre regalos y donaciones porque, en el 2020, hay una exclusión vitalicia de 11,4 millones de dólares. Ésta es la cantidad máxima con la que una persona puede reducir el impuesto de sucesiones donando previamente dinero a familiares y otras personas a lo largo de toda su vida (las donaciones de caridad son otra cuestión). La legislación propuesta por Sanders limita esta exclusión del impuesto de donaciones a lo largo de toda la vida a un millón por año, reduciendo así en gran medida la cantidad que puede excluirse del impuesto de sucesiones.

Las familias ricas han venido utilizando a lo largo de generaciones una herramienta de planificación llamada «trust de salto generacional». Crean un trust irrevocable y asignan al trust una exención fiscal de salto generacional *(Generation-skipping transfer,* GST). Como escribe Shenkman:

> Si se hace correctamente, el valor de los activos de ese trust, por mucho que se aprecie, nunca estará sujeto al impuesto de transferencia. La acumulación de riqueza fuera del sistema del impuesto de sucesiones puede proporcionar oportunidades increíbles en cuanto a transferencia de riqueza. Cuando a esto se añade un trust de larga duración (un trust dinástico), la riqueza puede acumularse fuera del patrimonio para siempre.

Las palabras clave aquí son «dinástico» y «para siempre».

La solución de Sanders consiste en limitar la aplicación de la exención del impuesto de transferencia con salto generacional a cincuenta años. Shenkman afirma: «Eso haría este tipo de planificación menos efectiva y tendría como resultado una elevada tasa impositiva después de cincuenta años de la existencia de un trust». El consejo que da a los ricos es: sal corriendo y crea un trust

dinástico antes de que la nueva ley entre en vigor.

Los que eluden el pago del impuesto de sucesiones han estado utilizando diferentes mutaciones de los *grantor trusts* durante décadas. «La esencia de la planificación de muchos patrimonios ha sido durante años la creación de *grantor trusts»,* escribe Shenkman. El proyecto de ley de Sanders ofrece una solución muy simple para esta situación: incluir todos los activos que incorpora un *grantor trust* en un patrimonio imponible. Y punto.

La solución final consiste en cerrar todas estas rutas de escape cuando no cumplen con la «doctrina de sustancia económica», la idea fundamental de que deben existir por una auténtica razón económica y no para la evasión de impuestos[52].

Reformar los trusts:

Existe un reconocimiento creciente de que la manipulación de los trusts es una de las principales causas de la ocultación de la riqueza y de la perpetuación de la desigualdad. «Los trusts utilizan y crean el secreto financiero», afirma Andres Knobel, un investigador de la Tax Justice Network que ha escrito abundantemente acerca de los abusos de esta herramienta. «Separar la propiedad y el control permite a los que utilizan los trusts ocultar su identidad y sus activos a las autoridades, al público, y a sus acreedores legítimos»[53].

Knobel exhorta a los estados a actuar de forma decidida con respecto a los trusts. Pregunta a las autoridades: «¿Para qué creamos leyes fiscales, leyes contra los delitos financieros y contra el fraude, si luego toleramos las estrategias encaminadas a incumplir esas mismas leyes?».

Hay tres importantes reformas que deberían promoverse: crear un registro de trusts, declarar ilícitos los trusts dinásticos y considerar propiedad del *settlor* los activos incluidos en un trust hasta que hayan sido distribuidos. Los trusts deberían ser registrados como condición necesaria para su existencia, y las identidades del *settlor, trustee,* beneficiario y protector deberían hacerse públicas en un registro nacional. Ciertas transacciones, al igual que las cuentas en bancos internacionales o la liberación de un testamento, deberían ser públicas. Y debería exigirse una auditoría contable pública para prevenir los pagos engañosos de trusts enmascarados como préstamos, ventas y otras simulaciones.

Para permitir que los trusts sigan siendo un sistema contractual y de propiedad, deberían tener una definición clara que eliminara el limbo al que arrojan la cuestión de la propiedad. Un trust debería tener un *settlor* y un beneficiario claros, ambos seres humanos, y no debería permitirse que fueran la misma persona. Con esto se colocaría

fuera de la ley el *self-settled trust* (el *selfie-trust),* que permite que el dueño de una fortuna sea a la vez *grantor* y beneficiario. Desde el punto de vista fiscal y de los acreedores, los trusts que no establezcan una distinción entre uno y otro deberían considerarse propiedad del *settlor* o de un beneficiario investido como tal. La distinción debería ser clara y transparente.

Deberíamos acabar con los trusts que permiten a su propietario secuestrar la riqueza a perpetuidad. Ciertas mutaciones de trusts de protección de activos deberían declararse ilícitas. La «norma contra la perpetuidad» debería imponerse en todos los estados, y también a nivel federal, como presunción en una ley de trusts, convirtiendo en ilegal la creación de una dinastía perpetua. Desde la perspectiva de la propiedad, los activos que pertenecen a un trust y no han sido distribuidos deberían considerarse propiedad del *settlor*. En esta situación no debería importar quién sea el *trustee* designado y cuál sea el nivel de independencia de esos activos.

En la estructura del trust siempre debería exigirse que fuera una persona real la propietaria de todos los activos. Andres Knobel propone que un *settlor* pueda transferir a un trust lo que él o ella desee. «Pero hasta que se hayan distribuido esos activos, o hasta que los beneficiarios los hayan reclamado legalmente, el *settlor* debería ser considerado el propietario», especialmente en lo que concierne a los impuestos sobre el patrimonio o el impuesto de sucesiones[54].

Los trusts deberían producir un beneficio a la sociedad a cambio del derecho a existir como estructura legal creada societariamente. «Concedemos a las empresas un estatus especial porque benefician a la sociedad; crean empleo, permiten a los inversores diversificar riesgos, y limitan la responsabilidad», dice Andres Knobel. «Pero en el caso de los trusts, ¿cómo se beneficia la sociedad? Para existir, tienen que ser transparentes y responsables. De otra forma, no deberían existir.»[55]

G. Imponer estándares globales

Para acabar realmente con el secreto financiero a nivel global se requieren contramedidas efectivas dirigidas a presionar a las jurisdicciones en las que existe el secreto financiero y a las Industrias de la Defensa de la Riqueza que se niegan a cooperar. La Tax Justice Network global está en contra del «enfoque de las listas negras» que tiene una larga historia de politización y de fracasos. Estados Unidos ha aplicado a lo largo del tiempo sanciones por cuestiones de derechos humanos y otras a Cuba, por ejemplo, pero no a Arabia Saudí. La Tax Justice Network señala que no hay países totalmente transparentes,

sino que existe toda una gama que va del secreto a la transparencia, como refleja su índice de secreto financiero bienal.

La Tax Justice Network recomienda tanto contramedidas como incentivos dirigidos directamente a instituciones financieras y a agentes de la Industria de la Defensa de la Riqueza de jurisdicciones poco transparentes. De la misma manera que Estados Unidos implementa la ley FATCA, podría imponerse una retención de impuestos a instituciones financieras que no participan en el intercambio automático de información.

Para presionar a Estados Unidos con el fin de que establezca un sistema de reciprocidad con FATCA, la Unión Europea debería imponer «una FATCA inversa», es decir, una fuerte retención de impuestos a las instituciones financieras estadounidenses que no compartan información con las autoridades fiscales de la Unión Europea. Lo que es justo, es justo, y si Estados Unidos no comparte información, lo apropiado será imponer sanciones a las instituciones estadounidenses.

Como principio general, cualquier trust, empresa o fundación instituida en una jurisdicción en la que existe el secreto financiero y que quiera establecerse legítimamente en otro país debe cumplir las condiciones referentes a la información vigentes en ese país. Una multinacional que quiera operar en una zona de mayor transparencia tendrá que hacer públicos sus informes país por país. En lugar de una «carrera hacia el abismo», debería darse una «carrera hacia lo más alto» en lo que respecta a una mayor transparencia.

En un entorno global, unos Estados Unidos rehabilitados y unidos al Reino Unido podrían jugar un papel significativo en cuanto al incremento de la transparencia en todo el mundo. Estados Unidos tiene que abordar el problema de los «eslabones débiles» como Delaware, y el Reino Unido debe terminar con abusos como los que tienen su origen en la ciudad de Londres y en muchos de sus territorios de ultramar. Estados Unidos debería también tomar medidas más enérgicas para enfrentarse a los ricos que ocultan su fortuna.

Como sugiere David Cay Johnston en *Perfectly Legal:* «El Congreso podría declarar la ocultación de fondos una amenaza para la seguridad nacional, y exigir que todo aquel que posee activos en territorios *offshore* los declare al IRS en el plazo de treinta días y pague los impuestos, las sanciones y los intereses debidos en el plazo de 180 días. Aquellos que se nieguen a aceptar estas condiciones podrían ser imputados rápidamente por equipos especiales del IRS y del Departamento de Justicia»[56].

Una vez que se hayan llevado a cabo estas acciones en los dos países, el Reino Unido y Estados Unidos deberían acabar con los eslabones *offshore* más perjudiciales de la cadena en sus áreas de influencia. Estas dos potencias han sido históricamente cómplices en lo que se refiere a ese sistema. La palabra *offshore* crea la ficción de que se trata de un territorio soberano, pero la mayor parte de los refugios fiscales tienen conexiones legales e históricas con países de la OCDE y con el mundo de habla inglesa en general.

El Reino Unido debería utilizar su tremendo poder legal sobre «las dependencias de la corona» –un poder que no ejerce– para ilegalizar la falta de transparencia. Sigue permitiendo que esos territorios continúen siendo centros de evasión de impuestos, aunque retiene una responsabilidad legal última a través del Comité Judicial del Consejo Privado, que debe aprobar los cambios legales en territorios como las islas Caimán y las bailías de Guernsey y Jersey. Este vestigio del imperio, con sede en Londres, no es técnicamente un tribunal, sino un organismo asesor que funciona como tribunal supremo de apelación, no solo para las islas Caimán, sino también para la isla de Man, las islas Vírgenes Británicas, Jersey, Guernsey y otros centros financieros. «Las jurisdicciones *offshore* pueden querer brindar seguridad a sus clientes potenciales apuntando a un sistema judicial estable con jueces internacionalmente respetados», observa el profesor de Derecho de la Universidad McGill, Lionel Smith. «Pero ese sistema judicial estable puede aplicar al problema una perspectiva distinta de la que imaginaron los arquitectos del sistema *offshore.*»[57]

Nueva Zelanda ejerce un papel semejante en cuanto a la supervisión del sistema legal de las islas Cook. Una vez que Estados Unidos y el Reino Unido hayan utilizado su poder comercial en favor de la transparencia, ¿cuánto tardará Nueva Zelanda en hacer lo mismo con respecto a las rebeldes islas Cook?

Estados Unidos y el Reino Unido podrían utilizar sus acuerdos comerciales globales para impulsar la transparencia. Los futuros acuerdos comerciales deberían incluir fuertes disposiciones que exigieran transparencia fiscal. Como escriben Saez y Zucman: «¿Qué sentido tiene firmar tratados en los que se hacen grandes esfuerzos para proteger los derechos de propiedad de inversores extranjeros –que es lo que hacen en estos tiempos la mayoría de los acuerdos de libre comercio– si ignoran totalmente los impuestos? La propiedad no puede ir acompañada solo de derechos y no de la obligación de pagar impuestos»[58].

Los acuerdos comerciales con jurisdicciones en las que existe el secreto financiero deberían exigir la divulgación de la identidad del

beneficiario último, la reforma de los trusts y una información país por país tanto acerca de corporaciones como de ciudadanos estadounidenses.

¿Recuerdan a Joseph Rensin, el estafador de Blue Hippo? Cuando la Federal Trade Commission trató de recuperar los activos ocultos en su trust de las islas Cook, Rensin corrió a Belice, donde los tribunales le protegieron. Si los procesos legales y los acuerdos comerciales no consiguieron poner a buen recaudo a semejante ladrón, las sanciones y la imposición de límites al turismo deberían ser las nuevas armas a utilizar. ¿Cuánto tiempo seguiría Belice actuando del modo en que lo hace si Estados Unidos impusiera sanciones económicas y un embargo comercial a ese país? ¿O si impusiera la prohibición de viajar allí por turismo para que cesara en sus prácticas? El Reino Unido, que proporciona los servicios de la Marina Real para defender las Bermudas, ¿no tiene ninguna autoridad sobre ese refugio fiscal? Ejercer esa clase de poder podría parecer un tanto imperialista, pero quizá sea lo único apropiado teniendo en cuenta cuántas antiguas colonias británicas se han convertido en refugios fiscales.

El Reino Unido y Estados Unidos deberían ser los primeros en instaurar sus propios sistemas de transparencia. Los países seguirían siendo estados soberanos, pero para comerciar y hacer negocios con Estados Unidos y el Reino Unido deberían mejorar sus normas y estándares de transparencia. Si los movimientos sociales presionaran a los gobiernos del Reino Unido y Estados Unidos para que ejercieran su poder en su esfera de influencia de una vez por todas, los sistemas cambiarían rápidamente. Las jurisdicciones en que existe el secreto financiero tendrían que decidir si quieren formar parte de la asociación política y económica de las naciones o si prefieren ir por libre.

---

1 Discurso de Sanders en la School for Advanced International Studies en Johns Hopkins: Building A Global Democratic Movement to Counter Authoritarianism, 9 de octubre, 2018. https://www.sanders.senate.gov/newsroom/press-releases/sanders-speech-at-sais-building-a-global-democratic-movement-to-counter-authoritarianism.

2 Saez y Zucman, 2019, p. XII.

3 William I. Robinson, «Global Capitalism: Reflections on a Brave New World» (Great Transition Initiative, junio de 2017). http://www.greattransition.com.org/publication/global-capitalism.

4 Confessore, 2016.

5 Tax Justice Network, 18 de febrero, 2020.

6 Tax Justice Network, 18 de febrero, 2020.

7 Onaran, 4 de abril, 2019.

8 Elizabeth Warren, «My Plan to Fight Global Financial Corruption», *Warren for President,* 2019. https://elizabeth-warren.com/plans/international-corruption.

9 United States Department of the Treasury, «Foreign Account Tax Compliance Act», US Department of the Treasury. https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/pages/fatca.aspx.

10 Rosalyn Breedy y Wedlake Bell, «The family office industry is due to undergo some major changes», *World Finance,* 15 de marzo, 2016.

11 Goverment Accountability Office, «Foreign Asset Reporting: Actions Needed to Enhance Compliance Efforts, Eliminate Overlapping Requirements, and Mitigate Burdens on US Persons Abroad» (Washington, 2019). https://www.gao.gov/assets/700/698133.pdf. Véase también: Treasury Inspector General for Tax Administration, «Despite Spending Nearly $380 Million, the Internal Revenue Service is Still Not Prepared to Enforce Compliance with the Foreign Account Tax Compliance Act» (Washington, 2018). https://www.treasury.gov.tigta/auditreports/2018reports/201830040fr.pdf.

12 OECD Common Reporting Standard. https://www.oecd./tax/automatic-exchange/common-reporting-standard/.

13 Saez y Zucman, 2019, p. 123.

14 Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes, «Automatic Exchange of Information (AEOI): Status of Commitments» (OCDE, enero de 2020). https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/commitment-and-monitoring-process/AEOI-commitments.pdf.

15 Véase nota 237. Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes, «Automatic Exchange of Information (AEOI): Status of Commitments» (OCDE, enero de 2020). https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/commitment-and-monitoring-process/AEOI-commitments.pdf.

16 Véase esta tremenda referencia: Tax Justice Network, «Key Financial Secrecy Indicator 8: Country by Country Reporting» (Tax Justice Network, 2020). https://fsi.taxjustice.net/PDF/8-C-b-C-reporting.pdf.

17 Global Reporting Initiatives, «First Global Standard for Tax Transparency», *Global Reporting Initiative,* 5 de diciembre, 2019.

18 Véase Global Reporting Initiative, fundada en Boston en 1997 por CERES y el Tellus Institute. https://www.globalreporting.org./

19 Country-by-Country Reporting, Global Reporting Initiative, Form 207: Tax (2019) p. 6. https://fsi.taxjustice.net/pdf/8-C-b-C-reporting.pdf.

20 Laura D. Richman y Michael L. Hermsen, «2020 Proxy and Annual Report Season: Time to Get Ready – Already», Harvard Law School Forum on Corporate Governance, 1 de octubre, 2019.

21 Matthew Yglesias, «Elizabeth Warren Has a Plan to Save Capitalism», *Vox,* 15 de agosto, 2018.

22 Para encontrar información sobre empresas-B véase la página web B-Lab en www.bcorporation.net. La aplicación para compañías multinacionales con más de 5.000 millones de dólares en ventas incluye información acerca de la revelación del tipo impositivo efectivo: https://bcorporation.net/certification/large-multinational.

23 Elizabeth Warren, 2019.

24 Andrew Rice, «Stash Pad», *New York Magazine,* 27 de junio, 2014.

25 Robert Nesson, «Beneficial Ownership: Real Estate», *Kleptocracy Initiative,* 4 de mayo, 2015.

26 Sara White, «US Makes First Move Toward Benefitial Ownership Register», *Accountancy Daily,* 25 de octubre, 2019.

27 Josh Barbanel, «Secret Manhattan Condo Purchases Are Dead, Thanks to a Suburban Squabble», *Wall Street Journal,* 8 de octubre, 2019.

28 Josh Barbanel, «Condo Buyers Can Keep Purchases Secret, N.Y. Tax Officials Say in Reversal», *Wall Street Journal,* 7 de noviembre, 2019.

29 Breedy y Bell, 2016.

30 Véase «A Beneficial Ownership Implementation Toolkit», preparado por el Secretariat del Global Forum of Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes, publicado por el Inter-American Development Bank y la OCDE, marzo de 2019. https://www.oecd.org/tax/transparency/beneficial-ownership-toolkit.pdf

31 Sara White, «Extension of Beneficial Ownership Register to Overseas Territories Delayed», *Accountancy Daily,* 7 de marzo, 2019.

32 Sara White, 2019.

33 La ley se aprobó en octubre de 2019 por una votación de 249 frente a 173, con 25 republicanos unidos a 224 demócratas. https://clerk.house.gov/evs/2019/roll577.xml. Véase más acerca del proyecto de ley: https://maloney.house.gov/media-center/press-releases/reps-maloney-king-and-malinowski-introduce-bipartisan-corporate.

34 Improving Laundering Laws and Increasing Comprehensive Information Tracking of Criminal Activity in Shell Holdings Act («ILLICIT CASH Act»), S. 2563 en el Congreso n.º 116. https://www.congress.gov/bill/116th-congress/senate-bill/2563/text.

35 Véase «Fact Sheet on Anonymous Shell Companies – The Business Case», FACT Coalition, 7 de marzo, 2020. https://thefactcoalition.org/wp-content/uploads/2019/02/FACT-Sheet-Business-Anonymous-Companies-February-2019-FINAL.pdf.

36 Casey Michel, «These Democrats Have Anti-Kleptocracy Platforms», *Think Progress,* 20 de junio, 2019.

37 Elizabeth Warren, 2019.

38 Véase un gran resumen acerca de la imposición de tributos en Estado Unidos: Seth Hanlon, «Unrigging the Economy Will Require Enforcing the Tax Laws», Center for American Progress, marzo de 2020.

39 Lawrence H. Summers y Natasha Sarin, «Yes, Our Tax System Needs Reform. Let's Start With This First Step», *The Washington Post,* 17 de noviembre, 2019.

40 Hanlon, 2020.

41 Hanlon, 2020, p. 8.

42 Hanlon, 2020, p. 20.

43 Karl Baker, «Taking Unclaimed Property Keeps Delaware Taxes Low – But Other States Cry Foul», *News Journal,* 22 de marzo, 2019.

44 Wayne, 2012.

45 Rick Geisenberger, entrevistado en «The Delaware Way», KJWP, 6 de noviembre, 2017. https://www.youtube.com/watch?v=GaqxAOzRXhU

46 Christina Jedra, «Civic Groups Want Independent Council to Look at Delaware's LLC Law», *News Journal,* 6 de agosto, 2018.

47 Scott Goss, 2018 (véase nota 249).

48 Samuel Rubenfeld, «Delaware Backs Overhaul of Shell Company Rules», *Wall Street Journal,* 25 de junio, 2018.

49 Joe Biden y Michael Carpenter, «Foreign Dark Money Is Threatening US Democracy», *Politico,* 27 de noviembre, 2018.

50 Saez y Zucman, 2019, p. 58.

51 A razón de 30.000 dólares por heredero; nueve herederos son 270.000 dólares en diez años.

52 Aunque el impuesto de sucesiones se transfiera finalmente a un tributo impuesto a los herederos, se aplicarán muchos de estos mismos principios.

53 Andres Knobel, «Enough Evidence on Trusts – Where Are State Actions?», *Tax Justice Network,* 8 de noviembre, 2017.

54 Entrevista a Andres Knobel, 23 de marzo, 2020.

55 Entrevista a Andres Knobel, 23 de marzo, 2020.

56 David Cay Johnston, *Perfectly Legal,* 2009 (citado por Winters, 2011, p. 235).

57 Véase Ruling in Smith, Onshore trust law, p. 2162.

58 Saez y Zucman, 2019, pp. 125-126.

Conclusión
Es hora de actuar con audacia

Ha llegado la hora de dejar de acumular las preciadas aguas del Río del Dinero. Las presas deben ser eliminadas. Las bombas y los sifones deben ser desconectados. El agua debe fluir hasta llegar a las gentes del valle.

Suponemos que siempre habrá un país o alguna jurisdicción que esté dispuesta a rebajar sus estándares con tal de hacerse con una parte del negocio. Los que justifican sus acciones y el *statu quo* dirán cosas como: «Si no lo hago yo, lo hará otro abogado». O, «¿No habrá siempre un banco privado en un paraíso fiscal que lo haga?». O: «Si no creáramos estos trusts aquí en Dakota del Sur, ¿no se harían las islas Cook con el negocio?».

La respuesta es no. No hay ningún motivo para que persista esta «carrera hacia el abismo» entre jurisdicciones y países en los que existe el secreto financiero. Aunque puede ser difícil imaginar una trayectoria distinta, no hay nada permanente ni sostenible en la situación actual. Si nos centramos en los puntos de presión descritos en este libro –y si el Reino Unido y Estados Unidos rectifican–, las posibilidades para que se dé un cambio rápido son enormes.

Es hora de actuar con audacia, comenzando por el mundo de habla inglesa, que tiene una enorme responsabilidad en la creación de estos sistemas abusivos y extractivos. Una de las tremendas lecciones que nos ha enseñado la pandemia del Covid-19 es que nuestras sociedades, frágiles y debilitadas por décadas de evasión de impuestos, de falta de inversión y financiación y de austeridad, no estaban suficientemente preparadas para responder a ella. Ha llegado la hora de que los movimientos sociales presionen a favor de una justicia económica y racial y exijan que se acabe con el aparato de ocultación de la riqueza y se imponga un sistema financiero que funcione para todos, y no solo para los milmillonarios del planeta. Hay señales de que ese tipo de movimientos están surgiendo en todos los niveles de la sociedad, incluso en el seno de la Industria de la Defensa de la Riqueza.

Únanse ustedes a personas como el abogado de Nueva York Jeff Herrman, que expulsó de su despacho a quienes pretendían blanquear su dinero. Únanse a planificadores de patrimonio como C. Dalton

Thompson, que ahora trabajan con las autoridades encargadas de las políticas fiscales para cerrar ventanas, puertas y vías de escape. Presionen a sus asociaciones profesionales para que eleven sus estándares y expulsen a los infractores, y pronúnciense a favor de la transparencia. Utilicen sus conocimientos y su inteligencia, dejen de diseñar métodos para eludir impuestos y conviértanse en agentes eficientes del cumplimiento de la normativa.

Damos la bienvenida a los John Does que están dispuestos a filtrar datos a periodistas y autoridades fiscales iluminando las sombras. Animamos a hablar a los clientes de la Industria de la Defensa de la Riqueza, personas adineradas como Stephen Prince, que se rebeló contra las normas de esa industria y organizó a sus pares para rechazar las técnicas más agresivas de evasión de impuestos. Estimulemos a sociólogos como Brooke Harrington, que se han dedicado a conocer a fondo las normas de la Industria de la Defensa de la Riqueza y a explicárnoslas a nosotros.

Tenemos que apoyar a organizadores de campañas como Clark Cascoigne de la FACT Coalition, y a Liz Watson y Andres Knobel de Tax Justice Network, que están organizando a otros y estableciendo contactos con las autoridades para cambiar las normas. Aplaudimos a los investigadores y periodistas como los que integran el Consorcio de Periodistas de Investigación (ICIJ), que pasan meses analizando datos detenidamente y desarrollando el conocimiento necesario para descifrar y explicar el sistema de ocultación de la riqueza.

Finalmente, todos tenemos que formar parte de los movimientos sociales emergentes que ejercen presión para que se produzcan cambios fundamentales en la cultura y la normativa referentes a la ocultación de la riqueza. Tenemos que eliminar la cultura que tolera la existencia de un sistema tributario de dos niveles: uno para el 0,1 por ciento privilegiado y otro para todos los demás. Le necesitamos, querido lector, para que rechace los valores que permiten que exista este sistema, para que no tolere que continúe existiendo y para que se una a esos movimientos.

Epílogo
Licenciados, no trabajéis para la Industria de la Defensa de la Riqueza de los milmillonarios

Discurso de graduación dirigido a la promoción del 2021 de la Harvard Business School

Enhorabuena, graduados, por el trabajo que habéis desarrollado a lo largo de los últimos años. Quizá tengáis deudas, unos padres que han hecho grandes sacrificios o una familia adinerada que espera que viváis como ellos. Por muchas de estas razones, quizá os sintáis obligados a aceptar un trabajo que promete estatus y promoción, por no hablar de una buena retribución. Sean cuales fueren vuestras circunstancias, sin duda tendréis en cuenta consideraciones éticas al elegir vuestro futuro profesional.

Permitidme haceros una sugerencia: no trabajéis para la Industria de la Defensa de la Riqueza de los milmillonarios. Vivimos en un tiempo de desigualdad económica extrema, sin precedentes en los años de vida de cualquiera de nuestros contemporáneos. Las normas de la economía se inclinan a favor de los milmillonarios. No ayudéis a inclinarlas aún más a su favor al elegir vuestro trabajo. Habéis vivido la pandemia del Covid-19. Tened en cuenta hasta qué punto nuestras sociedades habrían respondido a ella mucho mejor si nuestra desigualdad hubiera sido menor y si hubiéramos tenido un sistema de salud público más fuerte. Tened en cuenta cómo la evasión de impuestos y la austeridad han hecho que nuestra sociedad sea más frágil y quebradiza y esté mal preparada.

El abogado y periodista Steven Brill, en su libro *Tailspin,* argumenta que las élites económicas se han convertido en una «clase protegida» al servirse de los mejores y más inteligentes –personas como vosotros– para defender y multiplicar los activos y privilegios del 0,1 por ciento. Así que os sugiero una norma muy sencilla: no trabajéis para ellos. Eso significa renunciar a la oportunidad de trabajar para compañías de alto nivel que ofrecen servicios financieros, o para administraciones de patrimonio, o para *family offices* que sirven a los ultrarricos. No

trabajéis para los que ocultan el dinero, para abogados, para contables, para miembros de grupos de presión o para otras personas que se levantan cada mañana con el objetivo de proteger la acumulación financiera que llevan a cabo milmillonarios y corporaciones. No seáis uno más de los que hacen posible la gran industria de la ocultación de la riqueza.

No sugiero que os convirtáis en monjes. Podéis ganaros bien la vida sin sacrificar al resto de la sociedad. Podéis llevar a cabo una hermosa tarea defendiendo a los trabajadores, defendiendo el bien común y regenerando la Tierra. Trabajad por el bien de muchos y no para la riqueza privada de unos pocos. Trabajad para distribuir más equitativamente la riqueza entre los que se esfuerzan, y no para concentrarla cada vez más en menos manos. Trabajad para defender a los que ganan un salario y no para los que controlan el capital. Trabajad para defender la Tierra y no trabajéis para los multimillonarios o para sus esbirros.

¿Y si ayudarais a esos trabajadores «de primera línea» a los que hemos aplaudido desde nuestros porches y balcones durante la pandemia? Trabajad para un sindicato o para algún centro que trate de empoderar y dar voz a los que ganan los salarios más bajos. Ayudadles a organizarse y a impedir que les roben. Utilizad vuestro conocimiento de la ley y de la contabilidad forense para ayudarles a investigar a las compañías con las que negocian y a concertar contratos justos. Encontrad la forma de aumentar sus ganancias y sus ahorros.

Trabajad para el gobierno estatal o local, administrando, defendiendo y aumentando el patrimonio común. Trabajad para un gobierno municipal o un organismo público. Trabajad en escuelas públicas y universidades de la comunidad que necesitan ideas innovadoras para ayudar a nuestros hijos. Trabajad para un organismo regulador que proteja a la gente y nuestro patrimonio natural. Trabajad para redactar leyes que acaben con los parásitos de la Industria de la Defensa de la Riqueza. Trabajad para algún organismo que posea y administre viviendas destinadas a aquellos que no pueden acceder a un hogar asequible. Trabajad para una empresa que tenga como objetivo el desarrollo de la comunidad o para una organización dedicada a controlar la tierra, la vivienda y las oportunidades de trabajo de los residentes de un barrio. Buscad la manera de formar empresas controladas por la comunidad que satisfagan las necesidades reales de la gente.

Utilizad vuestras habilidades, vuestra pasión, vuestra formación y vuestras redes sociales para impulsar una nueva generación de

políticas económicas y prácticas comerciales que hagan posible el desarrollo de una economía que beneficie a todos y no solo a los más ricos. Colaborad en campañas dirigidas a aumentar el número de empleos verdes, a eliminar las deudas de los estudiantes, a imponer tributos a los ricos, a frenar los sueldos de presidentes de compañías y consejeros delegados, a impedir que se robe a los asalariados y a reformar la financiación de nuestro sistema educativo.

Ayudad a la próxima generación de empleados-propietarios a aumentar su participación en las empresas. Hay miles de dueños de compañías que peinan canas y que se están jubilando. Podrían vender sus empresas al capital privado. O, con la ayuda técnica y los conocimientos necesarios –los que vosotros tenéis–, podrían venderlas a sus empleados estabilizando puestos de trabajo y distribuyendo así la riqueza y la propiedad. Trabajad para cooperativas de crédito y bancos que atienden a las necesidades de la comunidad y no las de los multimillonarios. Vosotros podéis contribuir a que todo esto ocurra.

Como preguntó la poeta Mary Oliver: «Dime, ¿qué piensas hacer con tu salvaje y preciosa vida?». Tenéis muchas formas de ayudar, de poner vuestros conocimientos al servicio del mundo. No los malgastéis ocultando la riqueza de los milmillonarios.

Bibliografía y recursos

Véanse listas actualizadas en www.inequality.org/hiddenwealth/.

Bibliografía

BERNSTEIN, Jake, *Secrecy World: Inside the Panama Papers Investigation of Illicit Money Networks and Global Elite* (Holt, 2017). Reeditado en 2019 como *The Laundromat*.

BULLOUGH, Oliver, *Moneyland: The Inside Story of the Crooks and Kleptocrats Who Rule the World* (St. Martins Press, 2019). [Trad. cast.: *Moneyland: Porqué los ladrones y los tramposos controlan el mundo y cómo arrebatárselo,* Barcelona, 2019.]

CHAVANGNEUX, Christian, MURPHY, Richard, y PALAN, Ronen, *Tax Havens: How Globalization Really Works* (Cornell University Press, 2010). [Trad. cast.: *Los paraísos fiscales,* Barcelona, 2007].

ENRICH, David, *Dark Towers: Deutsche Bank, Donald Trump, and An Epic Trail of Destruction* (Custom House, 2020).

GATES, William, y COLLINS, Chuck, *Wealth and Our Commonwealth: Why America Should Tax Accumulated Fortunes* (Beacon, 2002).

HARRINGTON, Brooke, *Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent* (Harvard University Press, 2016).

JOHNSTON, David Cay, *Perfectly Legal: The Covert Campaign to Rig Our Tax System to Benefit the Super Rich –and Cheat Everybody Else* (Portfolio, 2003).

MARKOVITS, Daniel, *The Meritocracy Trap: How America's Foundational Myth Feeds Inequality, Dismantles the Middle Class, and Devours the Elite* (Penguin Press, 2019).

OBERMAYER, Bastian, y OBERMAIER, Frederik, *The Panama Papers: Breaking the Story of How the Rich and Powerful Hide Their Money* (OneWorld, 2016). [Trad. cast.: *Los Papeles de Panamá: El club mundial de los evasores de impuestos,* Barcelona, 2016.]

SAEZ, Emmanuel y ZUCMAN, Gabriel, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* (W. W. Norton, 2019). [Trad. cast.: *El triunfo de la injusticia: Cómo los ricos evaden impuestos y cómo hacer que paguen,* Madrid, 2021].

SHAXSON, Nicholas, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (Palgrave Macmillan, 2011). [Trad. cast.: *Las islas del tesoro: Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo,* México, 2016.]

— *The Finance Curse: How Global Finance is Making Us All Poorer* (Grove Press, 2019).
WINTERS, Jeffrey A., *Oligarchy* (Cambridge University Press, 2011).
ZUCMAN, Gabriel, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens* (University of Chicago Press, 2015). [Trad. cast.: *La riqueza oculta de las naciones: Investigaciones sobre los paraísos fiscales,* Barcelona, 2014.]

Películas

We're not broke. https://werenotbrokemovie.com/.
The Laundromat. https://www.imdb.com/title/tt5865326.

Organizaciones

Financial Transparency Coalition. www.financialtransparency.org.
Financial Accountability and Corporate Transparency. https://thefactcoalition.org.
Global Witness. https://www.globalwitness.org/en/.
Global Financial Integrity. https://gfintegrity.org/.
Institute for Policy Studies, Inequality Program. www.inequality.org/.
International Consortium of Investigative Journalists https://www.icij.org/.
Tax Justice Network. https://www.taxjustice.net/.

Título original: *The Wealth Hoarders: How Billionaires Pay Millions to Hide Trillions*

Esta obra ha sido publicada por primera vez en 2021 por Polity Press.
Esta traducción ha sido publicada por acuerdo con Polity Press Ltd., Cambridge.

Edición en formato digital: 2022

Copyright © Chuck Collins, 2021
© de la traducción: Carmen Criado, 2022
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2022
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15
28027 Madrid
www.alianzaeditorial.es

ISBN ebook: 978-84-136-2872-1

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del Copyright.